

Recruter et valoriser les talents : placement et intérim qualifié

1 jour
7 heures

Objectif professionnel : cette formation permet aux recruteurs d'adopter des pratiques professionnelles adaptées lorsqu'ils doivent sortir du cadre habituel du recrutement d'intérimaires peu qualifiés. Elle les prépare à identifier, évaluer et valoriser les candidatures dans une logique de placement CDD/CDI et les profils qualifiés à déléguer en mission. Elle renforce leur capacité à structurer leurs entretiens et à convaincre des clients exigeants pour garantir réussir des placements durables et réussis.

Progression pédagogique :

Evaluer ses pratiques	Structurer son questionnement	Consolider sa posture relationnelle	Formaliser une synthèse utile et valorisante	Public impliqué dans la conduite d'entretiens de recrutement
<p>Prérequis : Maîtrise des fondamentaux de l'entretien de recrutement.</p>				Groupe de 3 à 8 participants
<p>1. Evaluer ses pratiques <i>Distinguer intérim « classique » et recrutement qualifié/placement Identifier les exigences spécifiques liées aux profils à forte valeur ajoutée Analyser ses pratiques : réussites, limites, ajustements à envisager Valider le cadre juridique : non-discrimination, traçabilité, objectivation du choix</i></p> <p>2. Structurer son questionnement <i>Elaborer des questions-types ciblées selon le niveau de qualification : savoir-faire, posture, capacité d'intégration Perfectionner les techniques de relance, reformulation, écoute active Décoder les signes faibles dans les réponses de profils expérimentés Valider les informations recueillies</i></p>				3. Consolider sa posture relationnelle <i>Instaurer un climat de confiance Etablir une juste distance entre proximité et exigence Lire les attitudes et ajuster sa posture (approche PORTER) S'ajuster à la complexité de certains profils (expertise, attentes fortes, mobilité...)</i> <p>4. Formaliser une synthèse utile et valorisante <i>Définir des critères d'évaluation objectifs et les hiérarchiser Construire une synthèse claire et exploitable Préparer un argumentaire adapté pour convaincre le client Défendre son choix en entretien de vente</i></p> <p>Modalités pédagogiques : <i>Etudes de cas à partir de CV apportés par les participants ou fournis Mises en situations et jeux de rôle avec débriefing Ateliers pratiques trames de synthèses et d'argumentaires</i></p>
<p>Validation de chaque séquence par QCM formatif et mesure de satisfaction en fin de session. Mesure de satisfaction du donneur d'ordre à \pm 8 jours, évaluation par « Avis Vérifiés » à \pm 1 mois, mesure de satisfaction et d'impact à \pm 3 mois. Possibilité de questionnement complémentaire par mail pendant 30 jours.</p>				Profil des formateurs consultable sur www.managir.com

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS
01 45 23 22 22 ou ggury@managir.com

Réf. 315.004
 Version 040925