

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 :

Public impliqué dans la conduite d'entretiens de recrutement

Evaluer ses pratiques

Structurer son questionnaire

Consolider sa posture relationnelle

Formaliser une synthèse utile et valorisante

Prérequis : Maîtrise des fondamentaux de l'entretien de recrutement.

Groupe de 3 à 8 participants

Profil des formateurs consultable sur www.managir.com

1. Evaluer ses pratiques

*Différencier 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*

2. Structurer son questionnaire

*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*

3. Consolider sa posture relationnelle

*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...)*

4. Formaliser une synthèse utile et valorisante

*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*

Modalités pédagogiques :

*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*

Validation de chaque séquence par QCM formatif et mesure de satisfaction en fin de session. Mesure de satisfaction du donneur d'ordre à ± 8 jours, évaluation par « Avis Vérifiés » à ± 1 mois, mesure de satisfaction et d'impact à ± 3 mois. Possibilité de questionnaire complémentaire par mail pendant 30 jours.

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS

01 45 23 22 22 ou ggury@managir.com

Réf. 315.004
Version 040925