

Recruter dans le secteur de la santé

Développer le pôle « médical et paramédical » de l'agence d'emploi

2 jours
14 heures

Objectif professionnel : cette formation développe l'aptitude des participants à déployer l'activité de mise à disposition de salariés intérimaires dans le secteur de la santé. Elle pose les bases d'un discours de spécialiste crédible, assurant la légitimité de l'agence à l'égard des professionnels du secteur.

Elle peut être suivie d'un accompagnement commercial « terrain » par le consultant-formateur.

Objectifs pédagogiques :

Se repérer dans le secteur	Recruter les professionnels de santé	Adapter son fonctionnement aux contraintes spécifiques	Construire une approche client
----------------------------	--------------------------------------	--	--------------------------------

Prérequis : 3 mois d'immersion à un poste opérationnel en agence d'emploi

1. Se repérer dans le secteur

Distinguer les typologies d'établissements
Repérer les principaux métiers du secteur et leurs conditions d'exercice

Collecter l'information utile : fiches métiers, conditions de travail, grilles indiciaires...

Elaborer une stratégie de sourcing ciblée

Modalités pédagogiques : constitution d'un fichier de sourcing et de prospection, définition d'une stratégie de sourcing

2. Recruter les professionnels de santé

Vérifier les compétences : diplômes, formation, équivalences, expérience professionnelle

Contrôler les conditions d'exercice : exigences loi Valletoux, autorisation ARS, Conseil de l'ordre...

Apprécier le savoir-être et les critères déontologiques

Identifier les contraintes et les motivations du candidat

Gérer les contraintes : passe vaccinal, cumuls d'emplois illicites fonction publique/secteur privé, durée du travail ou repos obligatoires...

Modalités pédagogiques : construction d'une trame d'entretien de recrutement, simulations d'entretien, contrôles de diplômes

3. Adapter son fonctionnement aux contraintes du secteur

Répondre aux exigences du secteur : horaires d'agence, permanence, astreintes

Gérer le planning des établissements et les disponibilités des candidats et intérimaires

Modalités pédagogiques : études de cas

4. Construire une approche client

Identifier les interlocuteurs et leurs champs de compétences : directeurs d'établissement, cadres de santé, responsables RH, acheteurs ...

Repérer les circuits de décision et les logiques de référencement

Anticiper les attentes contradictoires des différents interlocuteurs

Définir un plan d'action commercial structuré et cohérent

Modalités pédagogiques : études de cas, élaboration d'un plan d'action

Tout collaborateur d'agence intervenant dans le secteur médical et paramédical

Groupe de 4 à 8 participants

Profil des formateurs consultable sur www.managir.com

Evaluation des compétences en début et en fin de formation. 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. 315-028
Version 040925