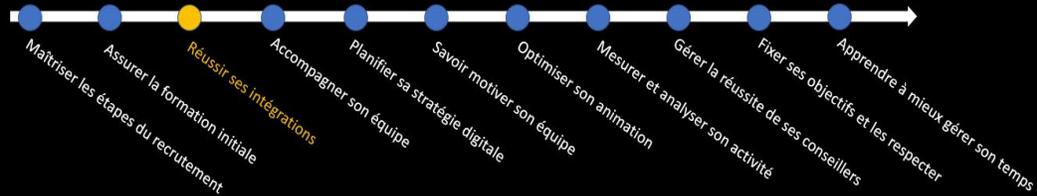


REUSSIR SES RECRUTEMENTS – ETAPE 1



150 Managers formés
9 ans d'expérience en Accompagnement d'agences
100 agences suivies en Aquitaine
Des formations Management adaptées « Terrain »



Objectifs

- Prendre conscience de ses atouts / faiblesses
- Connaître les facteurs d'échec
- Définir le profil souhaité
- Choisir les supports de diffusion d'une annonce
- Structurer le premier entretien
- Décider sur des critères objectifs
- Structurer le deuxième entretien
- Connaître le cadre juridique des entretiens

Bénéfices du stage

- Découvrir toutes les étapes d'un recrutement réussi
- Gagner en efficacité et en temps sur les futurs recrutements
- Repartir avec une Fiche Pratique : 1^{er} entretien / 2^e entretien

Sanctions et Modalités d'évaluation

- Réalisation d'un Quizz Final
- Attestation de Formation

Moyens de contrôle de l'assiduité

- Feuilles d'émargement
- Attestation d'assiduité

Méthode pédagogique et d'encadrement

En session présentielle : Une formation axée sur la mise en place de bonnes pratiques où le stagiaire est constamment mis en situation par les jeux de rôle, étude de cas pratiques, soutenus par des apports de connaissances.

Des sessions centrées sur l'écoute et l'échange entre les participants et entre participants et formateur, où le niveau d'exigence est croissant. Remise d'outils SCORE AQUITAINE CONSEIL ET FORMATION aux participants.

Public

Patrons d'agence immobilière

Toute personne ayant en charge le recrutement

Le Déroulement du stage

- Durée : 1 jour (8 heures) - Horaires : 9H-13H / 14H-18H
- Lieu : LE HAILLAN ou Province
- Nombre de stagiaires maximum : 15
- Formateur: Stéphane DROUSSET

Prérequis

- Aucun

Tarifs

- 200,00 € H.T

(location de salle comprise)

