

Pack 6 – L'entretien de recrutement

Durée : 1 journée

Lieux : Ile de France – Région **Public** : Managers commerciaux – Directeurs Régionaux – Directeur d'agence **Groupe** : 9

Objectif : Maîtriser les techniques d'entretien et de questionnement pour déceler les « compétences » et « les motivations » d'une(e) candidat(e) et éviter les erreurs de casting

Méthodologie : Théorique & pratique – 1 journée de théorie et de techniques d'entretien par simulation

Coûts : Nous consulter



Un Pack pour maîtriser les techniques d'un entretien en face à face

Recruter, c'est choisir ! C'est aussi respecter tout le processus qui vous fait rencontrer les candidats sélectionnés, en face à face. Cette ultime phase est la plus importante. C'est elle qui vous permettra d'apprécier la valeur d'une candidature et de prendre une décision, souvent lourde de conséquences. Pour réussir dans cet exercice délicat, nous abordons l'art d'accueillir, de poser des questions, de découvrir les compétences et motivation de chaque candidat (e)

Un dispositif pour

- S'approprier les différentes phases d'un entretien réussi
- Savoir accueillir et mettre à l'aise
- Engager un entretien dans de bonnes conditions
- Présenter l'entreprise et le poste
- Maîtriser l'art de poser des questions
- Découvrir le parcours, les compétences, les motivations, le potentiel
- Maîtriser la technique du C.A.R.
- Conclure efficacement et avec bienveillance
- Synthétiser et choisir

Un appui à distance

De façon collective ou individuelle, utiliser l'intervention du formateur à distance (**Visio**) pour des sessions de travail, d'aide aux entretiens et à l'application de la méthodologie

