

CDL | développement

L'essentiel de la formation l'entretien de recrutement



L'entretien de recrutement

Objectif : Maîtriser les techniques d'entretien et de questionnement pour déceler les « compétences » et « les motivations » d'un(e) candidat(e) et éviter les erreurs de casting en matière de recrutement de profil commercial.

- ✓ **Lieu de formation :** Présentiel (dans vos locaux ou lieu à définir) & A distance (possible)
- ✓ **Pré requis :** Posséder des qualités de communication.
- ✓ **Public :** Toute personne ayant une fonction managériale commerciale ou de Ressources humaines au sein d'une entreprise
- ✓ **Durée :** 7 heures
- ✓ **Tarifs intra :** 1.800 € HT

Moyens pédagogiques :

Partage de documents et supports pédagogiques (Word, Powerpoint) pendant les sessions pour intégrer, relire les concepts évoqués. (Ecran, Paper Board). Les supports pédagogiques (guide d'entretien) sont transmis en totalité à l'ensemble des participants à l'issue de sessions de formation.



Pédagogie

La pédagogie mise en œuvre doit inciter le stagiaire à s'impliquer fortement dans son travail et donc devenir acteur responsable de sa formation, motivé par ses propres progrès. Les échanges doivent permettre de travailler les besoins spécifiques du stagiaire et d'adapter la formation à son rythme. **Méthode interactive et structurée qui permet :**

- > 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

L'entretien de recrutement

Programme détaillé

JOUR 1 matin

- Tour de table et présentation « croisée » des stagiaires
- Rappel des objectifs du stage
- Le marché du recrutement, les erreurs à éviter
- La préparation à l'entretien d'1 heure

JOUR 1 après-midi

- Savoir accueillir et donner une image positive
- Présenter le poste, l'entreprise, l'environnement (techniques)
- Maîtriser le questionnement et la science d'un entretien réussi
- Maîtriser les techniques pour vérifier (C.A.R)
- Savoir conclure et présenter un timing
- Exercice et mise en situation

Accessibilité

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation).



Méthodes d'évaluation des acquis

Les exercices de mise en situation à chaque module du programme vont permettre au formateur d'évaluer les acquis grâce à une écoute et une observation active pour identifier le vocabulaire utilisé, le comportement, les postures, la gestuelle, l'approbation et l'application de la méthodologie.



Besoin d'informations supplémentaires ?

Contactez-nous directement au :

+33 6 71 60 79 17

Nous vous rappellerons dans les 24h.

