

GESTION DES RESSOURCES HUMAINES : CONDUIRE L'ENTRETIEN DE RECRUTEMENT - Développer ses pratiques dans une logique gagnant-gagnant

LES OBJECTIFS	PROGRAMME	
<ul style="list-style-type: none"> Disposer d'une méthodologie fiable pour conduire les entretiens de recrutement. Affiner sa capacité à analyser le comportement d'un candidat. Développer une posture non discriminante et bienveillante tout au long de l'entretien. Utiliser les meilleurs outils pour objectiver sa prise de décision. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ INTÉGRER LE PROCESS DE L'ENTRETIEN DE RECRUTEMENT : LA RÉGLEMENTATION, LES EXIGENCES DE LA FONCTION DU RECRUTEUR <ul style="list-style-type: none"> Situer les enjeux liés au recrutement Intégrer la réglementation en matière de non discrimination Les questions à bannir et celles à privilégier Identifier les principaux biais cognitifs : les effets de primauté, de récence, de halo, de contraste, de similarité... Comment les déjouer ? Mieux se connaître pour mieux recruter : identifier son cadre de références ➤ OPTIMISER LA PRÉPARATION L'ENTRETIEN DE RECRUTEMENT POUR GARANTIR SON EFFICACITÉ <ul style="list-style-type: none"> Répertorier les critères prioritaires et secondaires en lien avec le profil recherché Structurer son entretien en préparant les bonnes questions avec l'approche STARA Faire la différence entre les forces, les talents et les compétences apprises : l'apport de la psychologie positive <p>Cas pratique : à partir d'un profil à recruter, préparer les questions selon les critères recherchés</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ MENER L'ENTRETIEN DE MANIÈRE EFFICACE ET OBJECTIVE <ul style="list-style-type: none"> Prendre en compte les différences intergénérationnelles : générations Z, Y, X et baby-boomers Se doter d'une méthodologie pour réussir chaque étape de l'entretien de recrutement 	<ul style="list-style-type: none"> Savoir accueillir : créer un Ice breaker Investiguer sur les parcours de formation et professionnel Clarifier le projet professionnel Recenser les motivations et les besoins du candidat avec la méthode PACIL Réaliser un Pitch Elevator pour attirer les meilleurs talents : adopter une démarche de négociation <p>Atelier d'entraînement : conduire un entretien en respectant les étapes et les Tips</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ HUMANISER SA COMMUNICATION POUR FAVORISER UNE EXPÉRIENCE POSITIVE EN TANT QUE CANDIDAT <ul style="list-style-type: none"> Obtenir des informations factuelles avec les techniques de questionnement CQQCOQP Développer son écoute active : savoir reformuler Pratiquer le langage d'influence Déceler les points de cohérence ou d'incohérence Savoir rebondir face à l'incongruence du candidat : comment réagir ? Gérer les situations difficiles face à des candidats introvertis, extravertis, en manque de confiance, trop sûrs d'eux mettre en place un feedback constructif avec la Communication Non Violente (CNV) <p>Atelier d'entraînement : explorer les meilleurs comportements à adopter en fonction des profils de candidats rencontrés</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ CONCLURE UN PROCESSUS DE RECRUTEMENT <ul style="list-style-type: none"> S'évaluer en tant que recruteur Prendre des références professionnelles Rédiger un compte-rendu d'entretien objectif
<p>PUBLIC</p> <ul style="list-style-type: none"> Responsables et chargés de recrutement, responsables opérationnels, managers de proximité amenés à conduire ponctuellement ou de façon régulière des entretiens de recrutement 		
<p>LES PLUS</p> <ul style="list-style-type: none"> Une approche pratique de l'entretien : mises en situation, exercices individuels, jeux de rôles et démonstrations en binômes permettant de mesurer sa propre progression Une check-list de questions précises, ciblées selon le profil recherché (débutant, expérimenté, manager...) Un bilan personnalisé précisant ses points forts et ses axes d'amélioration. 	<ul style="list-style-type: none"> Feuille d'émargement et attestation de fin de formation Évaluation à chaud et à froid 	<p>Durée : 2 jours Tarif : 230.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits. Lieu : Nous consulter Date : Nous consulter</p>
<p>MOYENS PÉDAGOGIQUES</p> <ul style="list-style-type: none"> Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application) Mise à disposition d'un Support pédagogique . Consultants électionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles 		

Informations personnelles :

Nom complet : _____

Adresse : _____

Ville : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Entreprise : _____

Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____

Date de début : _____

Durée : _____

Lieu : _____

Expérience préalable :

Avez-vous de l'expérience dans ce domaine ? (Oui/Non) : _____

Si oui, veuillez fournir des détails : _____

Paiement :

Coût de la formation : _____

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____

Inscription de groupe

Informations personnelles du responsable :

Nom complet : _____
Adresse : _____
Ville : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Entreprise : _____
Fonction : _____

Inscrits 1 :

Nom complet : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Fonction : _____

Inscrits 2 :

Nom complet : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Fonction : _____

Inscrits 3 :

Nom complet : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____
Date de début : _____
Durée : _____
Lieu : _____

Paiement :

Coût de la formation : _____
Mode de paiement (cochez la case appropriée) :
 Virement bancaire
 Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____