A/toutTHEATRE

HUBISTAFF

# FORMATION DES MANAGERS AU RECRUTEMENT

## PRÉREQUIS

Aucun

## DURÉE

1 jour

## NOMBRE DE PARTICIPANTS

De 6 à 15 participants

## NOMBRE DE FORMATEURS

2 formateurs·rices + 1 consultant·e technique

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Mieux appréhender les grands enjeux du marché de l'emploi
Développer la marque employeur et le personnal branding
Savoir définir son besoin de recrutement
Gérer la relation avec les candidats
Maîtriser les règles de l'entretien de recrutement réussi
Intégrer efficacement les nouvelles recrues
Adapter sa communication personnelle pour séduire et convaincre

## L'ART DE BIEN RECRUTER EN DEUX TEMPS

### TEMPS 1 :

Transmission de savoirs et de bonnes pratiques par un expert en recrutement de chez HUBISTAFF. La pédagogie se base sur une approche dynamique et interactive qui favorise le retour d'expérience.

### TEMPS 2 :

Expérimentation des savoirs faire et du savoir être grâce à des mises en situation animées par les formateurs A/tout THEATRE. Ces comédiens professionnels s'appuient sur les techniques de formation par le théâtre qui favorisent l'ancrage et l'apprentissage dans un cadre ludo-pédagogique.

01 82 83 28 43
contact@atouttheatre.fr
www.atouttheatre.fr

A/tout THÉÂTRE
91 bis rue Jean Pierre Timbaud
75011 Paris

SIRET 840 632 426 00091
Déclaration d'activité : 11 75 57683 75.

# FORMATION AUX TECHNIQUES DE RECRUTEMENT

## PRINCIPAUX THÈMES PROPOSÉS

### 01. LES ENJEUX MACROS DU RECRUTEMENT
Mieux appréhender les grands enjeux du marché de l'emploi pour le Manager.

### 02. LE SOURCING
Comment et pourquoi le Manager et ses équipes peuvent être le premier canal d'acquisition des candidats.

### 03. ATTRACTIVITÉ, MARQUE EMPLOYEUR
L'importance de la marque employeur de l'entreprise et du développement de son personal branding dans l'entretient de son attractivité en tant que Manager.

### 04. DÉFINITION DU BESOIN
Comment le Manager définit et décrit les profils dont il a besoin (pièges à éviter, storytelling...)

### 05. LIEN AVEC LES TIERS
Les codes et règles à adopter pour une meilleure collaboration au service d'un recrutement exigeant et fructueux.

### 06. LA RELATION CANDIDAT
Positionnement du manager vis-à-vis de l'expérience candidat par le soutien du rythme et de la réactivité à adopter pour un recrutement qualitatif.

### 07. L'ENTRETIEN DE RECRUTEMENT
L'entretien doit être structuré et utiliser de bonnes pratiques tout en évitant certains pièges. Le Manager doit savoir comment questionner et motiver ses décisions.

### 08. LA NÉGOCIATION
Une offre d'emploi bien formulée peut attirer des candidats exigeants avec lesquels le manager sera amené à négocier.

### 09. L'ONBOARDING DU COLLABORATEUR
Le Manager doit savoir accueillir les nouveaux collaborateurs et piloter la réussite de leur intégration. La période d'essai répond à des règles précises que le Manager doit maîtriser.

## MODALITÉS D'INTERVENTION

- Des Saynètes théâtrales pour mettre en évidence les dysfonctionnements et corriger les situations positivement
- Des exercices ludo-pédagogiques et des quizs en individuel ou en sous-groupes afin d'évaluer les acquis des participants
- Des mises en situations pour s'entraîner dans des jeux de rôles réalistes avec des comédiens professionnels.

**Support de formation** : Des Apports pédagogiques dynamiques remis dans un livret aux stagiaires

**Intervenants** : Des intervenants formateurs et comédiens professionnels

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

-Un questionnaire sur les attentes et le positionnement des participants communiqué en amont

-Une feuille d'émargement pour l'ensemble du groupe et visée par le formateur

-Un certificat de réalisation distribué à chacun des stagiaires et reprenant les compétences acquises

-Un questionnaire de satisfaction remis au commanditaire et aux participants à la fin de la formation, un second remis « à froid » au commanditaire 3 mois plus tard.

## TAUX DE SATISFACTION

**100%***

* : 85% très satisfaits, 15% satisfaits

## ILS NOUS FONT CONFIANCE POUR LEURS FORMATIONS AU RECRUTEMENT :

VINCI CONSTRUCTION · Air Liquide · SNCF · CRÉDIT AGRICOLE · EDF · LVMH · Nasdaq · Carrefour · Pfizer

A/Tout Théâtre est une marque déposée par THEATRE SERVICES 91BIS RUE JEAN-PIERRE TIMBAUD 75011 PARIS
SIRET 840 632 426 000 91 - Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 75 57683 75.