



REUSSIR UN ENTRETIEN DE RECRUTEMENT

DOMAINE :

GES-2012-044-FCM

POPULATION CIBLE :

Responsables de point de vente.

PRE REQUIS :

Aucun.

RYTHME :

Présentiel :
Formation à distance :
Parcours :

OBJECTIFS :

A la fin de la formation le participant sera capable de :

- Appliquer une méthode efficace pour effectuer les recrutements en ayant davantage de candidats potentiels et en optimisant la gestion du temps, tout en minimisant les risques d'erreur du recruteur.

DUREE :

Nombre de jour(s) 1 (7 heures)
En continu Oui Non

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Alternance d'exercices pratiques (70%) et de séquences théoriques (30%). Travaux en sous-groupes. Un quiz permettra de vérifier l'acquisition des connaissances.

PROGRAMME :

- Prendre la décision de recruter.
- Analyse du poste à pourvoir, caractéristiques, contraintes actuelles et évolution.
- Définition du profil du candidat.
- Recherche du candidat. Les différentes voies de recherche.
- Rédaction et publication de l'annonce éventuelle.
- Présélection des candidats (le téléphone).
- Les différentes méthodes de recrutement.
- Que dire de la graphologie ?
- Savoir conduire un entretien.
- Comment déjouer les pièges ?
- Comment analyser un CV.
- Les tests simples et efficaces.
- Faire un essai terrain.
- Prendre la décision sur quels critères.
- Comment intégrer efficacement le candidat.
- Quel suivi pour quelle réussite ?