

Fiche d'Expression de Besoin de Formation **(Accompagner les entreprises en matière RH)**

Organisme demandeur : Sup de Vente

Adresse : 51, Boulevard de la Paix, 78100 Saint Germain en Laye

Date de la demande :

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Sup de Vente forme des alternants aux métiers d'encadrement permanent dans les Agences d'Intérim et les Agences d'emploi. Dans un univers très spécifique et concurrentiel, avec des méthodes propres au secteur, les candidats doivent comprendre la stratégie de l'entreprise et savoir animer les différentes missions en agence.

2) Objectifs poursuivis

Compétences à acquérir :

- Conseiller les entreprises en matière RH
- Alimenter le portefeuille candidats
- Manager les collaborateurs, sécuriser les parcours et fidéliser

3) Résultats à atteindre :

A la fin de la formation, les participants seront capables de :

- Maîtriser les différents outils en matière de gestion et de développement des ressources humaines
- Sélectionner et utiliser les outils de sourcing liés aux métiers de l'intérim
- Présélectionner les candidats
- Conduire des entretiens de recrutement
- Réaliser des entretiens professionnels

4) Résultat attendu :

- Prendre en charge pour le compte d'une entreprise la recherche et la sélection d'un collaborateur, valider la définition du poste et du profil.

Etudiants en alternance :

niveau Bac +3 : Consultant Recrutement,

- Lot 1 : Conseil RH aux entreprises
- Lot 2 : Sourcing et sélection des candidats
- Lot 3 : Conduite et techniques d'entretien de recrutement

5) Condition de réalisation de la formation,

Durée de la formation :

- Lot 1 : de 4 à 6 jours
- Lot 2 : de 5 à 7 jours
- Lot 3 : de 8 à 12 jours

Nombre prévisionnel de sessions : 4 groupes

Période : septembre 2019 à juillet 2020

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission avant fin juillet 2019

Lieu : La formation peut se dérouler selon les groupes à Paris ou Saint Germain en Laye.

Effectif : Maximum de participants par session : entre 15 et 25 apprenants

Méthodes pédagogiques : apports théoriques, cas pratiques, travaux de groupe avec restitution, outils numériques, mises en situation, ateliers de rédaction d'offres

Supports de cours : à transmettre au responsable pédagogique au plus tard 15 jours avant la première intervention.

Version numérisée mise à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de Sup de Vente)

Evaluation :

plan de sourcing, simulation d'entretiens, rédaction d'une annonce, cas pratique

6) Profils recherchés

Consultant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5, spécialiste dans les domaines RH, recrutement, expérience professionnelle en cabinet de recrutement et/ou dans le travail temporaire

Rédacteur de Sup de Vente : Heike JABOT

Date : 7 juin 2019

Signature