

## Module

### Réussir le recrutement et l'intégration de nouveaux collaborateurs

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- anticiper et organiser leurs recherches
- pré-sélectionner les candidats de manière efficace
- optimiser l'évaluation des candidats lors de l'entretien de recrutement
- vendre le poste au candidat
- réussir l'intégration du nouveau collaborateur

#### A qui s'adresse ce séminaire ?

Tous les responsables d'équipes de vente

Durée : 2 jours

#### Renseignements :

Aude Borne

Tel : 01 47 54 96 40

Email : a.borne@memento-conseil.com

#### Programme

La préparation du recrutement

- L'anticipation
- Les supports de recherche : avantages et inconvénients
- La définition des critères de recherche
- La rédaction de l'offre

La présélection des candidats

L'entretien de recrutement

- Le déroulement de l'entretien
- L'identification et l'évaluation des compétences, points forts et points faibles de chaque candidat

Le choix du candidat et la formalisation du recrutement

- Argumenter et convaincre sur le poste
- Le contrat de travail

L'intégration du nouveau collaborateur

- Formation au concept et à vos valeurs
- Présentation et formation à sa fonction et à son environnement
- Un accompagnement spécifique : anticiper les manques et les sources de démotivation
- Intégration au sein de l'équipe pour la cohésion

#### Approche pédagogique

Phase amont

Diagnostic de votre contexte et personnalisation de nos modules

- **prise de connaissance** et appropriation de votre vocabulaire, de votre culture d'entreprise, de vos produits
- **analyse** des documents de travail, visite des points de vente, identification des points forts et des axes de progrès
- **implication** des participants, recueil des attentes de l'ensemble des acteurs concernés
- **mise au point de supports** et d'outils pédagogiques personnalisés

Formation

Travail des axes de progrès identifiés avec des modules interactifs, autour d'une triple dimension :

- **le savoir-faire** : pour garantir de meilleures pratiques et un passage à l'acte plus facile
- **le savoir être** : pour orienter encore davantage les comportements vers la satisfaction du client
- **le mental** : pour donner envie et plaisir de passer à l'acte

Définition de **plans d'actions individuels** transmis au manager

Phase aval

Suivi et mesure de l'impact des formations avec Mémonto Follow up, un outil pédagogique inédit

- **mesure qualitative** : applicabilité des méthodes sur le terrain, rapidité et efficacité de la mise en place, ...
- **mesure quantitative** : évolution des performances de vos équipes (prises de contact, taux de conclusion, ventes additionnelles, indicateurs internes)

**Mise en perspective** avec le suivi des plans d'actions individuels, des visites mystères, ...