



OBJECTIF(S)

- Apprendre à bien définir un profil, découvrir l'attitude d'un recruteur, savoir mener un entretien de recrutement (questions et réponses), savoir intégrer une nouvelles recrue

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Personnes en charge de recrutement au sein de cabinets immobiliers

Prérequis : La maîtrise du français, quelques années d'expérience dans le métier.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 2 heures

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 75 € HT

Non Adhérent FNAIM : 125 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LA DÉFINITION ET LA RECHERCHE DU PROFIL

- Les aspects humains et les aspects techniques du poste (savoir être et compétences)
- La rédaction de l'annonce et la recherche du profil

II - LE PREMIER CONTACT ET LE DÉROULEMENT DE L'ENTRETIEN

- Avoir une attitude de recruteur.
- Les premières impressions.
- Les différentes phases du déroulement d'un entretien (Analyse / Questions-réponses)

III - L'INTÉGRATION DE LA NOUVELLE RECRUE

- La prise de décision
- Le management des premiers pas
- La gestion de la période d'essai

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap