

Intégrer la formation des intérimaires à la stratégie commerciale de l'agence

2 jours
14 heures

Objectif professionnel : cette formation développe l'aptitude des participants à initier une démarche de formation au profit des salariés ou candidats intérimaires. Elle leur permet d'adapter l'offre de compétences de l'agence aux besoins des clients et aux objectifs professionnels individuels.

Objectifs pédagogiques :

Identifier les enjeux de la formation professionnelle

Etablir un diagnostic des besoins

Choisir un dispositif de formation

Engager le salarié et le client dans la démarche

Tout collaborateur d'agence en charge du recrutement ou de l'activité commerciale

Prérequis : Connaissance des dispositifs de formation mobilisables en agence

Groupe de 4 à 8 participants

1. Identifier les enjeux de la formation professionnelle pour l'agence

Identifier contexte et cadre juridique du droit à la formation : obligations employeur et droits des salariés

Mesurer l'intérêt de la sécurisation des parcours : anticipation des besoins actuels et à venir, réactivité, développement de l'employabilité et de l'intensité d'emploi, fidélisation...

Repérer le rôle des principaux acteurs en présence

Modalités pédagogiques : exposé, quiz, échanges à partir de situations vécues en agence

2. Diagnostiquer les besoins en compétences

Analyser l'existant : emplois, fonctions, métiers
Identification des compétences disponibles y compris transversales

Recenser les besoins en formation : outils de recensement (entretiens, bilan de compétences...), analyse des commandes non servies, étude des compétences métier...

Modalités pédagogiques : cas pratiques, étude d'une fiche métier, élaboration d'une grille de repérage des besoins en compétences dans la fonction

3. Choisir un dispositif de formation

Situer les modalités de financement : contribution employeur, place renforcée des formations qualifiantes, CPF (principes, actions éligibles...)

Sélectionner un dispositif de formation : plan de développement des compétences, POEC, AFPR, VAE, outils de formation spécifiques au travail temporaire (CIPI, CDPI...)

Modalités pédagogiques : mises en situation

4. Engager le salarié et le client dans la démarche

S'assurer de la motivation du salarié (accompagnement, rôle du tuteur)

Valider le besoin client

Lever les freins à la formation (budget, retour sur investissement, durée...)

Construire un argumentaire : présentation des enjeux et bénéfices majeurs pour l'entreprise utilisatrice et les intérimaires
Assurer le suivi, valoriser les compétences acquises

Modalités pédagogiques : travail en binôme sur l'argumentaire

Profil des formateurs consultable sur www.managir.com

Evaluation des compétences en début et en fin de formation. Mesure de satisfaction en fin de session. Mesure de satisfaction du donneur d'ordre à ± 8 jours, évaluation par « Avis Vérifiés » à ± 1 mois, mesure de satisfaction et d'impact à ± 3 mois. Possibilité de questionnaire complémentaire par mail pendant 30 jours.

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS
01 45 23 22 22 ou ggury@managir.com

Réf. 312-015
Version 240522