

# LE CONSEIL ET LE RECRUTEMENT AUPRÈS DES EMPLOYEURS

---





22 - 23 - 24 Janvier 2020  
16 - 17 - 18 Septembre 2020



3 jours



Paris



## PERSONNES CONCERNÉES

Toute personne en charge de réaliser un diagnostic court ou long



## PÉDAGOGIE

- Apports théoriques
- Témoignages
- Études de cas
- Débats et échanges



## PRÉ-REQUIS

Aucun



## INTERVENANTS

Consultant spécialisé dans le management

## OBJECTIFS

- **Acquérir des méthodes** permettant d'analyser le système social de l'entreprise et de construire un diagnostic
- **Faire émerger et finaliser des solutions « adaptées »** dans le domaine de l'emploi des travailleurs handicapés
- **Pouvoir intervenir dans différents types d'entreprise** quel que soit le secteur, quel que soit l'effectif
- **Renforcer sa légitimité de consultant** auprès des interlocuteurs RH (DRH, RRH, etc.)

## PROGRAMME

- 1. Établir un diagnostic du système RH en entreprise**
  - Outils et méthodes d'analyse du système RH
  - Outils et méthodes spécifiques à l'emploi des travailleurs handicapés
- 2. Conseil à l'entreprise et l'appui dans la mise en œuvre des recommandations**
  - Différentes préconisations pour les petites et les grandes entreprises
  - Finalisation des solutions adaptées et moyens d'intervention

## TARIFS

**TARIF ADHÉRENT**

1230€ | 810€

net par participant hors frais d'hébergement, de repas et de déplacement.

## FORMATION EN INTRA SUR DEMANDE



Renseignements et inscriptions :

**assistante@cheops-ops.org**

**01 44 23 76 06**



16 - 17 - 18 Décembre 2020



3 jours



Paris



## PERSONNES CONCERNÉES

Toute personne en charge de vendre une prestation de service (diagnostic, ...)



## PÉDAGOGIE

- Apports théoriques, grilles d'analyse
- Mises en situation, jeux de rôle, tests, études de cas
- Débats et échanges
- Utilisation de la vidéo



## PRÉ-REQUIS

Aucun



## INTERVENANTS

Consultant en Ressources Humaines, formateur en « communication et vente »

## TARIFS

TARIF ADHÉRENT

1230€

810€

net par participant hors frais d'hébergement, de repas et de déplacement.

## OBJECTIFS

- **Choisir la communication « adéquate »** en fonction des différents interlocuteurs
- **Intégrer les bases** de la négociation et de la vente d'une offre de services (diagnostic, placement, etc.)
- **Négocier et vendre** une prestation de conseil (diagnostic, placement, etc.) sans en « faire trop »
- **Savoir vendre** en fonction du besoin de votre client
- **Renforcer et fidéliser** la relation clientèle
- **Augmenter** votre performance commerciale

## PROGRAMME

- 1. Savoir présenter sa structure** et sa mission de telle sorte qu'elles rendent légitime la démarche
- 2. Mieux connaître l'entreprise** pour mieux en parler
- 3. Mieux se connaître** pour mieux négocier
- 4. Proposer une solution de conseil et argumenter** sur la valeur ajoutée de votre offre de services
- 5. Savoir conclure** et concrétiser les engagements
- 6. Savoir questionner**, savoir écouter le client

## FORMATION EN INTRA SUR DEMANDE



Renseignements et inscriptions :

[assistante@cheops-ops.org](mailto:assistante@cheops-ops.org)

01 44 23 76 06



### PERSONNES CONCERNÉES

Conseillers en insertion auprès des entreprises



### PÉDAGOGIE

- Méthode participative
- Apports théoriques et pratiques
- Travaux en sous-groupes (construction de plan d'actions, grilles d'entretien, ...)
- Études de cas, jeux de rôle



### PRÉ-REQUIS

Aucun



### INTERVENANTS

Consultant spécialisé dans l'insertion professionnelle des travailleurs handicapés

### TARIFS

**TARIF ADHÉRENT**

1230€ | 810€

net par participant hors frais d'hébergement, de repas et de déplacement.

### FORMATION EN INTRA SUR DEMANDE



Renseignements et inscriptions :

**assistante@cheops-ops.org**  
**01 44 23 76 06**

## OBJECTIFS

- **Conduire une démarche** de prospection commerciale active en vue de favoriser l'accès à l'emploi des personnes handicapées
- **Maîtriser le bassin d'emploi** et repérer les partenaires économiques de son territoire
- **Préparer un argumentaire** dans une démarche de prospection téléphonique
- **Proposer les mesures d'aide à l'embauche** relatives à l'emploi des personnes handicapées et assurer la fidélisation des entreprises clientes

## PROGRAMME

- 1. Approche technique de la démarche commerciale : organisation, planification**
  - La connaissance du territoire d'intervention et les réseaux économiques
  - La démarche du plan d'actions
  - Les ressources à disposition pour mener un plan d'actions cible
- 2. Gestion des entretiens téléphoniques et physiques**
  - Les clés d'un entretien réussi : les différentes phases de la conduite d'entretien
  - Clarifier ses objectifs pour faire passer les messages au cours d'un entretien
  - L'écoute active pour adapter son discours tout en tenant compte du besoin ou de la demande de l'entreprise
  - La gestion des émotions dans le contexte professionnel
  - Le traitement des objections
  - Les arguments clés dans le contexte de l'insertion professionnelle des personnes handicapées et les mesures à l'embauche
- 3. Suivi de la relation entreprise dans la démarche de sélection de candidatures**
  - Mise en relation, présentation et valorisation des candidatures
  - Le suivi de la relation entreprise dans le cadre du placement des personnes handicapées



02 Novembre 2020



1 jour



Paris



## PERSONNES CONCERNÉES

Conseillers relation employeur



## PÉDAGOGIE

- Méthode participative
- Apports théoriques et pratiques
- Travaux en sous-groupes : études de cas



## PRÉ-REQUIS

Aucun



## INTERVENANTS

Consultant spécialisé

## TARIFS

TARIF ADHÉRENT

490€

350€

net par participant hors frais d'hébergement, de repas et de déplacement.

## OBJECTIFS

- **Conseiller l'entreprise** dans sa démarche de recrutement
- **Élaborer une fiche de poste** en tenant compte des contraintes métiers et des environnements de travail
- **Assurer le suivi d'une offre** confiée dans une démarche proactive

## PROGRAMME

- 1. Les phases clés du recrutement :**
  - L'analyse des besoins de l'entreprise et son environnement de travail à travers un entretien exploratoire
  - L'identification des compétences liées à un poste
  - L'étude du poste (les conditions d'exercice de l'activité : les gestes, les postures, les conditions et l'environnement de travail)
  - Anticiper la possibilité de requalifier une offre au regard des profils connus
- 2. Le traitement d'une offre d'emploi :**
  - La rédaction d'une offre d'emploi valorisant les compétences attendues et les exigences du poste
  - La présentation de candidatures dans une démarche qualitative

## FORMATION EN INTRA SUR DEMANDE



Renseignements et inscriptions :

[assistante@cheops-ops.org](mailto:assistante@cheops-ops.org)

01 44 23 76 06



27 - 28 Mai 2020



2 jours



Paris



## PERSONNES CONCERNÉES

Conseillers d'insertion, chargés  
de relation avec les entreprises



## PÉDAGOGIE

- Échanges et pratiques
- Études de cas
- Apports théoriques



## PRÉ-REQUIS

Aucun



## INTERVENANTS

Consultant spécialisé dans les  
Ressources Humaines

## TARIFS

TARIF ADHÉRENT

920€

640€

net par participant hors frais d'hébergement,  
de repas et de déplacement.

## OBJECTIFS

- **Maîtriser les aspects juridiques** et financiers des contrats en alternance
- **Développer ses capacités** à promouvoir les contrats en alternance
- **Améliorer sa capacité d'analyse** des besoins des employeurs afin de lever les freins au recrutement
- **Entreprendre des partenariats** avec les écoles

## PROGRAMME

- 1. Enjeux généraux** liés au contrat en alternance
- 2. Le cadre juridique**, les coûts, les partenaires
- 3. Valorisation des contrats en alternance** pour des publics spécifiques
- 4. Comment être force de proposition**, pour des entreprises qui recrutent et celles qui ne recrutent pas ?
- 5. Comment répondre aux objections** lors d'un entretien

## FORMATION EN INTRA SUR DEMANDE



Renseignements et inscriptions :

**assistante@cheops-ops.org**  
**01 44 23 76 06**