

Recrutement et intégration

Mercuri International

Présentation du programme

Recrutement et intégration Mercuri International

Ce programme vous apprendra les outils et stratégies nécessaires pour garantir que votre processus de recrutement et d'intégration : attire les meilleurs talents pour votre équipe, tout en favorisant l'engagement et la productivité dès le premier jour.

Public cible

Managers et responsables commerciaux souhaitant optimiser leur processus de recrutement afin d'identifier les meilleurs profils, et s'assurer que le programme d'intégration équipe les nouveaux collaborateurs des outils et de la confiance nécessaires pour exceller dans leur rôle.

Durée

Contenu digital : 2 heures

Format de diffusion

100 % digital ou mixte (présentiel et/ou classe virtuelle). Modules interactifs, vidéos, exemples, exercices pratiques, questionnaires, documents téléchargeables et forums de discussion pour échanger avec la communauté. Le programme est accessible sur ordinateurs, tablettes et smartphones.

Présentation du programme

1. **Recrutement**

- S'assurer de trouver le bon candidat pour chaque poste à pourvoir.
- Gérer le processus de recrutement efficacement, depuis la définition du poste jusqu'à la phase d'entretien, puis la décision finale d'embauche.

2. **Intégration**

- Intégrer les nouveaux collaborateurs et les mettre dans les meilleures conditions pour réussir.
- Penser à leur développement à long terme.
- Éviter de surcharger les nouveaux arrivants d'informations afin de ne pas les déstabiliser.

Aperçu du contenu

1

Gérer le processus de recrutement

- Apprendre à naviguer efficacement dans le processus de recrutement.
- Utiliser des outils et techniques pour identifier les meilleurs talents, évaluer leur adéquation avec le poste et prendre des décisions d'embauche éclairées.

2

Tina recrute !

- Mettre en pratique les connaissances acquises en aidant Tina à suivre les différentes étapes du processus de recrutement.

3

Une expérience d'intégration réussie

- S'assurer que les nouveaux membres de l'équipe se sentent bien accueillis et disposent des bons outils pour démarrer leur poste.
- Apprendre à éviter de submerger les nouveaux arrivants avec trop d'informations.

4

L'intégration de Mark

- Mettre en pratique ce qui a été appris en aidant Tina à organiser l'intégration de Mark

Parcours d'apprentissage



Également disponible avec des sessions en présentiel ou en classe virtuelle tout au long du parcours.



Bienvenue



Sondage



Vidéo



Module
digital



Vidéo interactive



Essentiels

Recrutement



Vidéo interactive



Module
digital



Vidéo



Sondage

Intégration



Quiz final



Certification du
parcours

Description du contenu

Étape 1: Recrutement

La bonne équipe peut stimuler la croissance, atteindre des objectifs ambitieux et bâtir des relations clients solides.

Le recrutement est l'une des responsabilités les plus stratégiques d'un leader commercial. Trouver les bons candidats ne se limite pas à pourvoir des postes vacants — il s'agit d'aligner les compétences, les attitudes et les valeurs des talents potentiels avec les exigences de votre équipe commerciale et les objectifs de l'entreprise.

Dans cette étape, les participants :

- Réfléchissent à l'impact du recrutement sur la performance et le bien-être de l'organisation.
- Apprennent à gérer efficacement le processus de recrutement pour attirer les meilleurs talents, depuis la définition du poste et du profil idéal jusqu'à la formulation de l'offre d'embauche
- Mettent en pratique leurs compétences à travers un scénario réaliste visant à identifier le bon candidat pour un poste à pourvoir.
- Utilisent des outils pour définir le poste et le type de candidat recherché pour rejoindre leur équipe.



Étape 2: Intégration

Qu'est-ce qui rend une intégration réussie ?

Un processus d'intégration commerciale efficace est essentiel pour éviter une première expérience négative au sein de la nouvelle équipe.

L'objectif est de faciliter l'intégration du nouveau collaborateur commercial et de lui donner les clés pour réussir durablement.

Dans cette étape, les participants apprennent à :

- Construire un processus d'intégration durable, en veillant à ce qu'il fasse partie d'un parcours global de développement de la performance commerciale.
- Créer une structure d'intégration efficace, centrée sur les compétences essentielles à maîtriser pour les nouveaux arrivants.
- Mettre en pratique leurs compétences à travers un scénario réaliste, où ils apprennent à gérer l'expérience d'intégration d'un nouveau collaborateur.





Grow your people
Grow your business