

Recruter et fidéliser les collaborateurs

| | |
|-----------------------|--|
| Valeur ajoutée | La performance de votre cabinet dépend pour une très large part de la qualité de vos équipes. Il s'agit de recruter les meilleurs et de savoir les garder. |
| Objectifs | <ul style="list-style-type: none"> • Professionnaliser le recrutement • Identifier les éléments de motivation • Les mettre en place • Maintenir les bonnes pratiques dans la durée |
| Durée | 1 journée (7h) |
| Public | Associés |
| Effectif | Groupe de 6 à 12 personnes |
| Contenu | <ul style="list-style-type: none"> • L'identification des besoins du cabinet en termes de compétence • La préparation du recrutement • Les étapes d'un recrutement réussi • Les éléments de fidélisation des collaborateurs <ul style="list-style-type: none"> ○ Financiers ○ Non financiers • Les attentes différenciées ou non selon le type de collaborateurs • L'articulation entre la fidélisation des collaborateurs et la performance du cabinet dans les autres domaines : organisation, développement, etc. • Auto-diagnostic de chaque cabinet, échanges de bonnes pratiques • Plan d'actions |
| Pédagogie | La théorie alterne avec les expériences des participants et les échanges de bonnes pratiques. A l'issue de la formation, les participants repartent avec leur plan d'actions personnalisé. |
| Prérequis | Aucun |
| Formateur | Nicole Coiffard |
| Tarif | 1600 €HT. Frais de déplacement et d'hébergement en sus hors de la région parisienne |