

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