RECRUTEMENT

Recruter ses collaborateurs comme on recrute ses clients

Toucher, séduire, convaincre, closer, fidéliser : appliquer au recrutement la méthode commerciale que vous maîtrisez déjà — sur un marché où ce sont les candidats qui choisissent.

DURÉE	TARIF	FORMAT	LOI ALUR
1 jour 7 heures de formation	**1 800 €** par entreprise (intra) 1 800 € / jour **290 €** par indépendant 290 € / jour / pers.	**Présentiel · Distanciel** Jusqu'à 25 personnes	**Éligible** Formation continue obligatoire

Net de TVA — TVA non applicable, art. 261-4-4° du CGI. Prise en charge OPCO / AGEFICE possible.

POURQUOI CETTE FORMATION

1 — Aborder le candidat comme un client
Le parcours de recrutement calqué sur le parcours commercial — toucher, séduire, convaincre, closer, fidéliser.

2 — Attirer plus de bons candidats
Sourcing multicanal, marque employeur, arguments de vente du poste — et la réactivité qui fait la différence.

3 — Recruter moins souvent
Un entretien structuré pour mieux décider, puis une intégration et une formation qui retiennent les recrues au-delà du premier mois.

PUBLIC

- Directeurs et managers d'agence immobilière
- Managers de cabinets d'administration de biens
- Responsables ressources humaines du secteur

PRÉREQUIS

Aucun

NIVEAU

Manager débutant à confirmé

MODALITÉS

Présentiel · Distanciel

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

OBJECTIF GÉNÉRAL

Mettre en place un recrutement permanent et structuré, qui aborde le candidat comme un client, pour attirer, choisir et fidéliser les bons collaborateurs.

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

01 Mesurer les enjeux et le coût d'un recrutement raté dans l'immobilier

02 Identifier son profil de manager et définir le profil recherché

03 Choisir le statut adapté au poste (salarié, VRP, agent commercial) et en mesurer le coût

04 Mettre en place un sourcing efficace et une marque employeur attractive

05 Présenter le poste et l'entreprise en répondant aux attentes des candidats

06 Conduire un entretien de recrutement structuré et objectiver sa décision

07 Closer le candidat retenu rapidement et clairement

08 Réussir l'intégration et le suivi des premières semaines du collaborateur

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Matin — Comprendre le marché et préparer son recrutement

1 Introduction
- Recruter, un acte de management
- Le marché du recrutement dans l'immobilier : turnover, candidats, concurrence des réseaux
- Le recrutement permanent ; le coût d'un recrutement raté

2 Les bonnes questions à se poser
- Quel manager suis-je ? Styles et maturité des collaborateurs
- Quel profil recruter, pour quel poste

3 Les statuts du collaborateur immobilier
- Salarié, VRP, agent commercial : avantages et contraintes
- Le coût réel de chaque statut

4 Toucher et séduire les candidats
- Sourcing : annonces, CVthèques, vitrine, événements, recommandation
- Marketing RH : pages entreprise, réseaux sociaux
- Les attentes des candidats, les arguments du poste

Après-midi — Recruter, décider, intégrer

1 La présélection et la convocation
- Lire un CV avec bienveillance et réactivité
- Convoquer avec pugnacité

2 L'entretien de recrutement
- Mieux communiquer : questionnement, écoute active, combattre ses filtres
- Analyser le candidat, présenter le poste et l'entreprise
- Tests, journée découverte, fin d'entretien

3 Closer le candidat
- Une décision réactive et claire
- Engager le candidat retenu

4 Fidéliser le collaborateur
- Avant l'arrivée : maintenir le contact
- Accueil, formation initiale, suivi des premières semaines

ORGANISATION DE LA FORMATION

MOYENS PÉDAGOGIQUES
- ✓ Présentation projetée et support remis
- ✓ Mises en situation d'entretien de recrutement
- ✓ Calcul comparatif du coût des statuts
- ✓ Travail en sous-groupes, études de cas

SUIVI ET ÉVALUATION
- ✓ Questionnaire d'auto-positionnement avant la formation
- ✓ Tour de table en début de formation
- ✓ Évaluation des compétences en fin de formation
- ✓ Questionnaire de satisfaction à chaud

AM

Intervenant · Antoine MESNARD
Ancien professionnel des Ressources Humaines (10 ans), puis 20 ans à la direction d'agences immobilières et de cabinets d'administration de biens : Antoine MESNARD connaît de l'intérieur les enjeux commerciaux et managériaux du secteur.

INFORMATIONS PRATIQUES

LIEU
France entière

DÉLAI D'ACCÈS
1 semaine après signature de la convention

ACCESSIBILITÉ
Formation accessible aux personnes en situation de handicap : nous contacter pour adapter le parcours.

INSCRIPTION
Convention de formation signée, questionnaire d'auto-positionnement envoyé avant la session.

FINANCEMENT
OPCO (salariés) ou AGEFICE (dirigeants et indépendants) — AM Consulting constitue le dossier avec vous.

CONTACT
Antoine MESNARD
antoine@amcformation.com
06 75 15 84 15