

## Programme de Formation

### IMMOBILIER

## Le recrutement : les techniques pour bien mener vos entretiens

#### REFERENCE

IMMRH5.5

#### DUREE

14 Heures

#### PUBLIC VISE

- Les titulaires de la carte professionnelle d'agent immobilier (ou s'il s'agit d'une personne morale, son représentant légal)
- Les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau
- Les salariés et agents commerciaux employés en tant que négociateurs immobiliers, détenteurs d'une attestation d'habilitation fournie par le titulaire de la carte d'agent immobilier.

#### MOYENS PEDAGOGIQUES

- Support de cours
- Exercices
- Bilan de fin de stage

#### PAGE

1/1

#### OBJECTIFS

- ✚ Acquérir les techniques de recrutement afin de mener à bien vos entretiens.

#### PROGRAMME

##### ✚ LES PREMIERES ETAPES DU PROCESSUS DE RECRUTEMENT

- La définition du besoin
- La recherche de candidatures
- La pré-sélection
- La préparation de l'entretien

##### ✚ LA METHODOLOGIE DE L'ENTRETIEN DE RECRUTEMENT

- Les outils et les techniques
- Mener un entretien de recrutement
- Choisir son collaborateur
- L'après entretien

##### ✚ L'INTEGRATION ET LA PERIODE D'ESSAI

- La construction du parcours d'intégration
- Les acteurs de l'intégration
- Le suivi de la période d'essai