



Programme

ATTRACTIVITE, FIDELISATION, ENGAGEMENT DU PERSONNEL : QUELS LEVIERS ?

Présentiel
2 JOURS (14h en continu)

FINALITE

Dans un marché de l'emploi concurrentiel, les structures du secteur médico-social n'ont d'autre choix que de développer leur attractivité et leur fidélisation.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES OPERATIONNELS

Les stagiaires seront capables de :

- Comprendre les enjeux et les facteurs d'attractivité et de fidélisation pour l'établissement.
- Se questionner sur son offre, son positionnement et ses pratiques managériales pour y apporter les évolutions nécessaires.
- Faire connaître et développer ses atouts pour capter les candidats en adéquation avec les besoins.

PUBLIC VISE

Chef de service ou directeur d'établissement du secteur médico-social.

PRE REQUIS

Aucun

MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES

Moyens matériels :

- Powerpoint

Méthodes pédagogiques :

- Alternance d'apports théoriques, pratiques et méthodologiques
- Support pédagogique remis au stagiaire

MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION

Modalités de suivi : Feuilles d'émargement, certificat de réalisation, attestation fin de formation.

Modalité d'évaluation des stagiaires : questionnaire « avant » « après » formation

Modalités d'évaluation du formateur et de la formation : fiche d'évaluation à chaud

CONTENU

JOUR 1

- Tour de table, attentes et définition d'objectifs.
- Les enjeux et les facteurs d'attractivité et de fidélisation : une combinatoire complexe.
- Conjuguer attractivité et fidélisation : sens des missions, projets innovants, intégration et appui aux parcours professionnels, proximité et clarté du management, etc...
- Les enjeux de la QVT comme levier d'attractivité des établissements.
- Faire un état des lieux (POINTS FORTS/FAIBLES) : identifier après la crise sanitaire les dysfonctionnements, les ressources existantes insuffisamment mises en valeur, les ajustements nécessaires dans l'organisation et le management.
- Utilisation d'un jeu de carte et boussole pour Valoriser ce qui est « existant et satisfaisant » et Identifier les sujets à traiter prioritairement.

JOUR 2

- Se questionner sur son offre, son positionnement et ses pratiques managériales pour y apporter les évolutions nécessaires.
- Utiliser une approche « systémique » qui décloisonne le système d'acteurs et d'action pour discuter, penser et faire ensemble.
- Faire connaître et développer ses atouts pour capter les candidats en adéquation avec les besoins et améliorer « l'expérience candidat ».
- Evaluation des objectifs et plan d'action pour la suite.

MODALITES

Dates : nous contacter

Durée : 2 jours de formation soit 14 heures

Lieu : en intra ou à Fontenilles

Nombre de stagiaires : 14 participants maximum

INTERVENANT

Formatrice spécialisée



Programme

CONTACT

PRO.LEARNING Mail : formation@pro-learning.fr

Nathalie CHAVE - Chargée de mission formation

05 34 41 38 87