|  |
| --- |
|  GUIDE **ONBOARDING DU MANAGER**  |

## **Jour 1**

* **Petit déjeuner d’accueil**
* **Présentation ADMIN** – visio avec Gaëlle
* **Checking matériel**: faire la configuration du téléphone, télécharger les applications (Swile, Linkedin, intranet, Lucca …)
* **Checking outils**: télécharger les CVthèques et les mots de passe, teams.
* **Création de l’accès intranet**: <https://aquantis.fr/intranet/> Pass : CeQueJeDoisSavoir\_22
* **Lecture du book**
* Cf document intranet: « Book Business »
* [Book-Business-CR-2.pdf (aquantis.fr)](https://aquantis.fr/wp-content/uploads/2022/06/Book-Business-CR-2.pdf)
* [Book-Business-Consultant-1.pdf (aquantis.fr)](https://aquantis.fr/wp-content/uploads/2022/06/Book-Business-Consultant-1.pdf)

**Restaurant avec l’équipe**

* **Présentation AQUANTIS**

*Historique, valeurs, fonctionnement global du cabinet, organigramme*…

* **Présentation du Métier**

Qu’est-ce que le recrutement et les attentes sur le poste

Explication du schéma de A à Z d’un parcours de recrutement chez AQUANTIS par le manager

*(Du recueil du besoin, rédaction de l’offre, sourcing, RDV, placement jusqu’à la facturation)*

* **Présentation de l’intranet** et présentation des documents.
* Création du profil LinkedIn
* Cf document intranet : « Documentation Charte graphique > Bannière LinkedIn »

## **Jour 2**

* Prévoir un entretien candidat en accompagnant un collaborateur
* Formation CVADEN (par Cadremploi) ou Monster par un collaborateur.
* **Formation ADMEN Basics** (fonctionnement général)
	+ Création de candidats – actions – rattachement à missions
* Cas pratique : Effectuer une recherche de CV sur une recherche en cours du Manager, expliquer les critères de recherche.
* Aller chercher des candidats sur la CVthèque vue précédemment.
* Avec les cv sélectionnés : apprentissage de la lecture et de l’analyse d’un cv.
* Ensuite les intégrer en créant un dossier candidat dans ADMEN.
* Prévoir une autre formation de façon à soulager le manager au choix :

* **Formation Anti-discrimination** - Cécile & Constantin
	+ [Formation sur le recrutement non discriminant (aquantis.fr)](https://aquantis.fr/wp-content/uploads/2022/10/Formation-recruter-sans-discriminer-Aquantis.pdf)
* **Formation Rédaction d’Annonces** – Mathilde
* **Formation ADMEN** : partie 2

Recherches simples et avancées via AdMen : par missions, par mots clés sur candidats et par mots clés sur documents.

* + Cf video: <https://www.youtube.com/watch?v=oLp7LOHOWCI>
	+ Cas pratique : Effectuer une recherche de CV sur la même recherche.

## **Jour 3 On confie le premier poste**

o **Formation ADMEN**

* Création de mission
* Rédaction d’une annonce et diffusion (AdMen + Easypost)
* Search ADMEN (Visualiser replay sur intranet)
* Search sur CVthèque
* Cf document intranet : « Formation ADMEN »
* **Méthodologie Sourcing**
* Cf document intranet : « Formation Sourcing > Méthodologie Sourcing »
* [Methodologie-Sourcing-1.docx (live.com)](https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Faquantis.fr%2Fwp-content%2Fuploads%2F2022%2F05%2FMethodologie-Sourcing-1.docx&wdOrigin=BROWSELINK)

## **Jour 4**

* Traitement des retours ADMEN « Boite de réception »
* Analyser les cv identifiés la veille
* 1ère écoute de préqualification sur le plateau
* Distribution et explication de la trame téléphonique
	+ CF document intranet : « Documentation entretien candidat > Fiche préqualification candidat »
	+ [Fiche-prequalification-candidat.docx (live.com)](https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Faquantis.fr%2Fwp-content%2Fuploads%2F2022%2F10%2FFiche-prequalification-candidat.docx&wdOrigin=BROWSELINK)
* Comment effectuer une recherche Booléenne
	+ CF document intranet : « Formation sourcing > Comment faire une recherche Booléenne »
	+ [Présentation PowerPoint (aquantis.fr)](https://aquantis.fr/wp-content/uploads/2022/05/CVaden-recherches-booleennes-1.pdf)

## **Jour 5**

* Faire un entretien candidat avec un autre collaborateur
* **Présentation AQUANTIS** – à restituer par cœur
	+ CF document intranet : « Documentation entretien candidat > Trame entretien candidat »
	+ [Formation-Trame-entretien-candidat.docx (live.com)](https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Faquantis.fr%2Fwp-content%2Fuploads%2F2022%2F09%2FFormation-Trame-entretien-candidat.docx&wdOrigin=BROWSELINK)
* Cas pratique : Jeux de rôle : Simuler un entretien candidat dans une salle.
* Quelles questions à poser lors d’un brief de poste
	+ CF document intranet : « Documentation formation commerciale > Checklist new job »
	+ [CHECK-LIST-NEW-JOB-1.odt (live.com)](https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Faquantis.fr%2Fwp-content%2Fuploads%2F2022%2F08%2FCHECK-LIST-NEW-JOB-1.odt&wdOrigin=BROWSELINK)

**Au cours du 1er mois**

* **Formation Anti-discrimination** - Cécile & Constantin
* [Formation sur le recrutement non discriminant (aquantis.fr)](https://aquantis.fr/wp-content/uploads/2022/10/Formation-recruter-sans-discriminer-Aquantis.pdf)
* **LinkedIn recruiter** et passage de la certification
	+ CF document intranet : « Formation sourcing > Parcours de formation LinkedIn et certification »
	+ [Parcours\_de\_Formation\_LinkedIn.pptx (live.com)](https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Faquantis.fr%2Fwp-content%2Fuploads%2F2022%2F07%2FParcours_de_Formation_LinkedIn.pptx&wdOrigin=BROWSELINK)
* **Expliquer les règles commerciales & la charte des placements**
	+ CF document intranet : « Règles commerciales & fiches placements »
	+ [Action-commerciale.docx (live.com)](https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Faquantis.fr%2Fwp-content%2Fuploads%2F2022%2F06%2FAction-commerciale.docx&wdOrigin=BROWSELINK)
	+ [Charte-des-placements-1.pdf (aquantis.fr)](https://aquantis.fr/wp-content/uploads/2022/10/Charte-des-placements-1.pdf)
* **Formation comment effectuer une prise de référence**
	+ CF document intranet : « Formation sourcing > Formation prise de référence »
	+ [Comment-faire-une-prise-de-reference-1.docx (live.com)](https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Faquantis.fr%2Fwp-content%2Fuploads%2F2022%2F05%2FComment-faire-une-prise-de-reference-1.docx&wdOrigin=BROWSELINK)
* **Rédaction d’une annonce**
	+ CF document intranet : « Formation sourcing > Formation rédiger une annonce »
	+ [Diapositive 1 (aquantis.fr)](https://aquantis.fr/wp-content/uploads/2022/05/Formation-rediger-une-annonce-1.pdf)
* **Formation rédaction d’un compte-rendu candidat**
	+ CF document intranet : « Documentation entretien candidat > Tips pour rédiger un compte rendu candidat »
	+ [Microsoft Word - TIPS POUR REDIGER UN COMPTE RENDU CANDIDAT (aquantis.fr)](https://aquantis.fr/wp-content/uploads/2022/08/TIPS-POUR-REDIGER-UN-COMPTE-RENDU-CANDIDAT.pdf)
* **Comment Créer et gérer un projet LinkedIn**
	+ CF document intranet : « Formation sourcing > Comment créer et gérer un projet LinkedIn »
	+ [Présentation PowerPoint (aquantis.fr)](https://aquantis.fr/wp-content/uploads/2022/05/Formation-Workshop-Projets-LinkedIn.pdf)
* **Formation ADMEN Advanced**
	+ CF document intranet : « Formation ADMEN > Process mail retour négatif »
	+ [Process-mail-de-retour-negatif-1.pptx (live.com)](https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Faquantis.fr%2Fwp-content%2Fuploads%2F2022%2F05%2FProcess-mail-de-retour-negatif-1.pptx&wdOrigin=BROWSELINK)
	+ CF document intranet : « Formation ADMEN > Process génération rapport candidat »
	+ [Process-generation-rapport-candidat-1.pptx (live.com)](https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Faquantis.fr%2Fwp-content%2Fuploads%2F2022%2F05%2FProcess-generation-rapport-candidat-1.pptx&wdOrigin=BROWSELINK)
	+ CF document intranet : « Formation ADMEN > Envoi d’une confirmation de RDV via ADMEN »
	+ [Envoi-dune-confirmation-de-RDV-a-partir-dADMEN.-1.docx (live.com)](https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Faquantis.fr%2Fwp-content%2Fuploads%2F2022%2F05%2FEnvoi-dune-confirmation-de-RDV-a-partir-dADMEN.-1.docx&wdOrigin=BROWSELINK)
	+ CF document intranet : « Formation ADMEN > Comment créer & diffuser une annonce sur Easypost »
	+ [Comment-Creer-et-diffuser-mon-annonce-easypost-1.docx (live.com)](https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Faquantis.fr%2Fwp-content%2Fuploads%2F2022%2F05%2FComment-Creer-et-diffuser-mon-annonce-easypost-1.docx&wdOrigin=BROWSELINK)
* **Grille d’évaluation au trimestre + grade et promotion en interne**
* Cf : docs intranet « Suivi de carrière »
* **Présentation et explication des objectifs attendus**: Quali & Quanti
* **Formations pour les consultants à faire durant le 1er mois**
* **Formation ADMEN commerciale**

Création société multi adresse et groupe

Gestion d’une fiche prospect + actions *(1 action = 1 résultat)*

Ajout de documents (via PDF, via Outlook…)

* **Préparation d’une session commerciale**
	+ CF document intranet : « Formation commerciale > Comment préparer sa session commerciale »
	+ [Aquantis-Comment-preparer-sa-session-co-1.docx (live.com)](https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Faquantis.fr%2Fwp-content%2Fuploads%2F2022%2F05%2FAquantis-Comment-preparer-sa-session-co-1.docx&wdOrigin=BROWSELINK)
	+ CF document intranet : « Formation commerciale > Comment optimiser sa prospection téléphonique »
	+ [Comment-optimiser-sa-prospection-telephonique-1.docx (live.com)](https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Faquantis.fr%2Fwp-content%2Fuploads%2F2022%2F05%2FComment-optimiser-sa-prospection-telephonique-1.docx&wdOrigin=BROWSELINK)
	+ CF document intranet : « Formation commerciale > Formation action commerciale »
	+ [action-commerciale-dans-tous-ses-etats-1.pptx (live.com)](https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Faquantis.fr%2Fwp-content%2Fuploads%2F2022%2F05%2Faction-commerciale-dans-tous-ses-etats-1.pptx&wdOrigin=BROWSELINK)
	+ CF document intranet : « Formation commerciale > Comment faire face aux objections »
	+ [Aquantis-Comment-faire-face-aux-objections.docx (live.com)](https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Faquantis.fr%2Fwp-content%2Fuploads%2F2022%2F05%2FAquantis-Comment-faire-face-aux-objections.docx&wdOrigin=BROWSELINK)
* **Création d’une liste de prospects en autonomie**

Former sur l’utilisation de l’outil Nomination

Former sur la sélection des ad chase

Débrief sur les sociétés ciblées

Idées de secteurs intéressants / postes ou secteurs à éviter

Identifier les bons interlocuteurs

Correction de la liste de prospection

* **Distribution d’une trame du déroulé d’un entretien prospect**
* Cf : docs intranet « Formation commerciale > déroulé rendez-vous client »
* [Deroule-rendez-vous-client.docx (live.com)](https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Faquantis.fr%2Fwp-content%2Fuploads%2F2022%2F10%2FDeroule-rendez-vous-client.docx&wdOrigin=BROWSELINK)
* Cas pratique : Sketching – Prospection Téléphonique *(avec le N+1)*
* Cas pratique : double écoute prise d’un RDV commercial
* **Présentation de la convention et des négociations possibles**
* Cf : docs intranet « Modèle convention »
* **Préparer un rendez-vous prospect**
* Cf : docs intranet « Formation commerciale > Préparer et réussir son RDV commercial »
* [**preparer-et-reussir-son-rdv-co-1.pptx (live.com)**](https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Faquantis.fr%2Fwp-content%2Fuploads%2F2022%2F05%2Fpreparer-et-reussir-son-rdv-co-1.pptx&wdOrigin=BROWSELINK)
* **Evaluer un RDV prospect en visio ou physique**
* Se servir de : docs intranet « Formation commerciale > Fiche d’analyse rendez-vous client »
* [Fiche-danalyse-rendez-vous-client.docx (live.com)](https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Faquantis.fr%2Fwp-content%2Fuploads%2F2022%2F08%2FFiche-danalyse-rendez-vous-client.docx&wdOrigin=BROWSELINK)
* **Présentation et explication des objectifs commerciaux attendus**: Quali & Quanti

* **Restitution du schéma global de A à Z** par le nouveau consultant

Toutes les étapes du premier appel prospect jusqu’à la signature du contrat

+ **prévoir formation Facturation ADMEN**