



Objectif de la formation

Ce séminaire combine attraction, intégration, engagement et fidélisation. Le participant repart avec les leviers propres à son entreprise, un message RH qui le distingue et un plan d'action validé par ses pairs.

Durée 8 heures, réparties en deux séances de 4 heures.

À qui ce séminaire s'adresse

Responsables RH et gestionnaires qui peinent à recruter dans un marché tendu et à garder ceux qu'ils ont formés.

Séance 1 — Attirer et intégrer stratégiquement

4 heures

- **Objectif : Diagnostiquer ses leviers d'attraction et structurer une intégration stratégique**
- **Réaliser un diagnostic organisationnel complet avec le GPS et le PCE**
- **Comprendre la planification stratégique de la main-d'œuvre et les tendances du marché**
- **Identifier les leviers d'attraction propres à votre entreprise**
- **Les intégrer dans un message RH fort, qui vous distingue**
- **Définir et maximiser vos talents internes avec le PCO**
- **Mettre en place une gestion structurée de la relève et du développement**
- **Simulation d'entretien d'embauche et construction d'un plan d'accueil**
- **Activité de travail : élaborer votre stratégie d'attraction et d'intégration, puis la tester en simulation d'entretien**

Séance 2 — Fidéliser et mobiliser avec impact

4 heures

- **Objectif : Fidéliser par la culture et le marketing RH, à l'interne comme à l'externe**
- **Identifier vos points de fidélisation en lien avec les profils de personnalité**
- **Créer une culture qui favorise la loyauté et le sentiment d'appartenance, mesurée au TBE**
- **Déployer un marketing RH interne : valoriser réussites, développement et reconnaissance**
- **Bâtir une présence externe cohérente et une marque employeur**
- **Structurer les rôles de la fidélisation avec la SOC**
- **Suivre l'effet de vos actions avec le TBO**
- **Étude de cas sur les campagnes de rétention en milieu industriel**
- **Activité de travail : construire votre plan d'action personnalisé et le faire valider par les autres participants**

Ce qui se discute en groupe

- Ce qui vous distingue réellement d'un concurrent qui paie mieux
- Maximiser les talents internes plutôt que chercher à l'externe
- Ce que votre marque employeur dit, et ce que vos employés en pensent
- Les approches concrètes de gestion de la relève

Comment le séminaire se donne

- Cahier de préparation à remplir avant la première séance
- Diagnostic organisationnel avec le GPS et le PCE
- PCO complété et analysé en séance
- Canevas de message RH et de plan d'accueil
- Validation croisée du plan d'action entre participants

Résultats escomptés

- Vous connaissez vos leviers d'attraction et savez les formuler
- Votre intégration est structurée dès l'embauche
- Votre fidélisation repose sur une culture, pas sur des primes

Ce que vous emportez

- Votre diagnostic organisationnel
- Votre message RH et votre plan d'accueil
- Votre plan d'action de fidélisation validé par vos pairs
- Vos indicateurs de rétention

Reconnaissance des compétences

À la fin du séminaire, le participant reçoit une attestation. Au terme d'un programme de 80 heures, il reçoit une certification.

Réseautage inc. est agréé par Service Québec — certificat 0060705 — et reconnu organisme formateur par la Commission des partenaires du marché du travail. Les subventions à la formation couvrent jusqu'à 100 % du coût, sous réserve d'admissibilité. Nous montons la demande avec vous.

info@reseautage.com • 514 831-8432 • www.reseautage.com

Contenu de l'Institut du réseautage de compétences (IRC), offert par Réseautage inc. – Réseau des Industriels du Québec. © 1998-2026 Réseautage inc. Tous droits réservés.