

# Recruter et fidéliser les aides à domicile

Le secteur de l'aide à domicile fait face à d'importants défis de recrutement et de rétention du personnel. Cette formation vise à donner aux managers les outils et stratégies pour attirer et fidéliser les aides à domicile dans un contexte de forte concurrence

## Objectifs

- Optimiser le processus de recrutement des aides à domicile
- Mettre en place des stratégies efficaces d'intégration et de fidélisation
- Développer une politique d'entreprise attractive

## Public concerné et pré-requis

- Responsable d'agence d'aide à domicile
- Pas de pré-requis

## Programme

- Optimiser le recrutement
- Définir précisément les profils recherchés
- Diversifier les canaux de recrutement
- Rédiger des offres d'emploi attractives
- Mener des entretiens efficaces
- Évaluer les compétences et la motivation des candidats
- Réussir l'intégration des nouveaux collaborateurs
- Mettre en place un parcours d'intégration structuré
- Former les tuteurs et parrains
- Suivre et évaluer la période d'essai
- Fidéliser les aides à domicile
- Identifier les facteurs de motivation et de démotivation
- Mettre en place un management de proximité bienveillant
- Développer les compétences et l'autonomie
- Reconnaître et valoriser le travail accompli
- Favoriser la cohésion d'équipe malgré la distance
- Développer sa culture d'entreprise
- Définir les valeurs et la culture de l'entreprise
- Communiquer sur les avantages de travailler dans la structure
- Impliquer les salariés comme ambassadeurs
- Soigner sa e-réputation

## Votre intervenant

Spécialiste de la thématique

## Notre démarche pédagogique

- Apports théoriques et méthodologiques
- Études de cas concrets
- Mises en situation et jeux de rôle
- Échanges de bonnes pratiques entre participants

## Le + de la formation

Ce programme de formation permettra aux managers d'acquérir des outils concrets pour améliorer leurs pratiques de recrutement et de fidélisation, dans le contexte spécifique de l'aide à domicile.

## Livrables

- Un certificat de réalisation est délivré aux participants.

## Evaluation

- L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la formation, à l'aide de techniques et outils choisis par l'intervenant.
- La satisfaction des participants est évaluée à l'aide d'un questionnaire et par un « tour de table ».

## Pourquoi choisir Forma Santé ?

Un taux de satisfaction de plus de 93 % pour nos formations continues.

## Intra

**Durée :** 14-21h **Jours :** 2-3 jours

**Tarif :** Le tarif est établi individuellement, et tient compte de l'individualisation des parcours, du statut du candidat ainsi que des éventuelles prises en charge par des financeurs. Nous contacter pour élaborer le dossier financier

[Demande de contact](#)

Dernière modification le 22 octobre 2024 à 17h21

---

FORMASANTÉ  
50 rue Tudelle - 45100 ORLEANS  
02 38 56 01 01  
[contact@formasante.fr](mailto:contact@formasante.fr)