



Votre objectif

Identifier le niveau d'accompagnement des apprenants.

Bien au-delà des savoirs transmis, dénicher l'adhésion du formateur à la réalité du terrain qui est le vôtre.

Dans la même structure, repérez l'interlocuteur qui vous correspond.

Découpez les niveaux de formation : orientation ? Les 1ers pas ? Qualification ?

Formations classiques

1ère question à se poser : les savoirs-faire acquis correspondent-ils aux pratiques de votre entreprise ?

Diplômes

CAP BEP BAC PRO BTH BTS LICENCE PRO

CQP / IH

A l'identique des formations classiques, ces diplômes sont aussi inscrits au Registre National des Compétences Professionnelles (RNCP), et classés par niveau : 5, 4, 3, 2, 1

46 diplômes CQP / IH

COMMIS DE CUISINE LIMONADIER
EMPLOYE D'ETAGES, ...

https://www.francecompetences.fr/recherche_certificationprofessionnelle

Saisir : « industrie hôtelière »

Acquisitions

non diplômantes

Les titres et expressions créées par les

centres de formation sont pléthoriques : « découverte professionnelle », « préparation au 1er emploi », « pré-qualification », « insertion vers l'emploi », ...

Ici, ne vous attendez pas à une productivité immédiate. Par contre, les preuves de motivation permettent à l'entreprise de former à ses méthodes ou d'engager un contrat d'alternance aboutissant à un diplôme.

Se poser les bonnes questions :

- Le centre de formation est-il certifié Qualiopi ?
- Son unité de formation CHRD est-elle importante ?
- Demandez le programme détaillé de formation, le nombre d'heures consacrées à chaque atelier pratique,
- De quels ateliers de formation dispose-t-il ? Cuisine, salle, ...
- Assure-t-il des formations référencées par Akto-Fafih ?

Proverbe africain

"L'herbe ne repousse jamais là où tout le monde passe ».



Semez pour récolter

Rendez visite aux structures de formation

- Chacun de vos responsables d'équipe propose, 1 fois par an, 1 journée ou 1/2 journée pour être membre d'un jury,
- En profiter pour parler de l'éthique de votre management,
- Identifier les formateurs qui vous ressemblent,
- Détecter les candidats pour l'immédiat, pour après-demain,
- Mettre à jour les carnets d'adresses, les listes de destinataires de vos messages et mails.

Réseautez

- Créer des listes de destinataires de vos mails, sms, réseaux sociaux,
- Du type : « anciens collaborateurs efficaces », « candidats repérés », « fournisseurs », « partenaires de la formation », « centres de formation », ...
- Faire circuler vos offres, car vos contacts aiment vous rendre service. Dites-leur : « si vous connaissez quelqu'un qui serait intéressé par ce poste (h/f), je vous remercie de lui transmettre notre offre ».
- Nourrir ses contacts d'informations intéressantes pour maintenir le contact: mails sur l'évolution de vos produits, de vos prestations, ... 1 fois par mois ou par trimestre.