



L'ACADÉMIE
ouicare[®]
• CFA •

Assistant ressources humaines (Coordinateur d'agence SAP)

Contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation

Vous assurez tout ou partie des opérations liées à la **gestion administrative du personnel**.

Vous contribuez au **recrutement** de nouveaux collaborateurs et au **développement des compétences** dans votre agence.

Vous contribuez à l'**activité commerciale spécifique SAP** (Hors validation) de l'entreprise et participez à la **fidélisation de la clientèle**.

A qui s'adresse la formation ?

La formation Coordinateur d'agence SAP est accessible aux personnes titulaires d'un **diplôme de niveau 4 (bac) ou équivalent** et/ou justifiant d'une **expérience dans la gestion administrative** du personnel.

Conditions d'admission - Comment ?

Après avoir **déposé votre CV** via l'adresse mail cfa@ouicare.com, vous serez recontacté pour un **entretien téléphonique** afin de valider votre projet professionnel.

À propos de la formation

496 heures de formation

Durée | **1 jour formation**
13,5 mois | **4 jours entreprise**

18% en présentiel | **82% distanciel**

Soit 13 jours au siège ou en région |

Nos modalités pédagogiques

Classes virtuelles, étude de cas, vidéos, e-learning, travail en groupe, jeux de rôles ...

Certification

Titre délivré par le Ministère du travail de l'emploi et de l'insertion, au RNCP N° 35030, sous la certification **«Assistant Ressources Humaines», Niveau 5.**

Code(s) NSF : 315m : Ressources humaines, gestion de l'emploi. Arrêté du 10/07/2020.

Programme de formation

Assurer les missions
opérationnelles

Contribuer au
développement
des ressources
humaines

Bloc SAP : contribuer à
l'activité commerciale
de l'agence et fidéliser
la clientèle
(hors certification)

Quels domaines de compétences allez-vous développer ?

Gestion administrative RH :

- Gestion des variables et paramètres de paie
- Suivi des indicateurs sociaux

Gestion des Emplois et Carrières :

- Recrutement
- GEPP (Gestion des Emplois et des Parcours Professionnels)

Relation client :

- Prospection commerciale
- Fidélisation client

Évaluations

Tout au long du parcours de formation, vous serez évalué par :

- Des études de cas, Quiz, jeux de rôles
- Un dossier professionnel / conduite de projet commercial (réalisé ou réalisable, soutenance orale devant un jury)
- Une co-évaluation réalisée en entreprise à l'aide d'une grille d'évaluation

Validation du titre complet « Assistant Ressources Humaines » par l'obtention de la totalité des blocs de compétences.

Les avantages de nous rejoindre :

- Prise en charge totale de la formation et des frais pédagogiques
- Une formation adaptée SAP (services à la personne)
- Une équipe de formateurs experts de leur sujet pour vous accompagner tout au long de cette formation
- Une plateforme numérique 360 learning pour faciliter vos apprentissages et échanger en direct

Compétences développées

Assurer les missions opérationnelles de la gestion des ressources humaines

- Comprendre l'environnement administratif de l'agence
- Maîtriser et mettre en oeuvre les procédures et outils de gestion RH
- Mener les actions nécessaires à la gestion opérationnelle de l'agence
- Optimiser la gestion de son activité au quotidien (planification, gestion des remplacements, ATT...)
- Connaître et comprendre les enjeux de QVT et de fidélisation des salariés
- Appliquer les process internes liés à la satisfaction salariés et clients
- Connaître la réglementation du droit du travail & les spécificités du secteur des SAP
- Maîtriser et intégrer les notions juridiques de son champ d'action
- Connaître et comprendre les bases du dialogue social
- Maîtriser les outils de communication et la communication interpersonnelle (gestion des conflits, du stress...)
- Organiser son environnement de travail et son activité (prévoir, anticiper, prioriser...)
- Connaître le cadre réglementaire lié au contrat client dans les SAP (conditions générales, spécifiques et procédures internes...)

Contribuer au développement des ressources humaines

- Appréhender l'environnement RH de l'agence et connaître ses procédures
- Réaliser des actions contribuant à la visibilité de la marque employeur
- Connaître les essentiels du recrutement et mener les actions nécessaires au recrutement et à l'intégration des nouveaux collaborateurs
- Appréhender et mobiliser les outils de la Gestion des Emplois et des Parcours Professionnels (GEPP)
- Accompagner les collaborateurs dans leurs projets professionnels
- Maîtriser les outils bureautiques ainsi que les progiciels dédiés aux SAP
- Participer activement au fonctionnement collectif, identifier son rôle dans le travail d'équipe

Contribuer à l'activité commerciale de l'agence et fidéliser la clientèle (Bloc spécifique SAP)

- Comprendre l'environnement commercial des SAP et les outils nécessaires au développement de l'agence
- Développer son sens commercial en menant des actions de prospection
- Introduire, mener et conclure une visite prospect-client
- Établir et maintenir une relation de confiance et de proximité avec les clients
- Renforcer la relation commerciale en conseillant et fidélisant sa clientèle
- Maîtriser les techniques de communication pour optimiser la qualité de la relation client
- Comprendre la stratégie et les enjeux commerciaux de l'entreprise
- Intégrer et accompagner, individuellement et collectivement, les salariés de l'agence dans la réalisation de leurs missions.

Contact : cfa@ouicare.com

Le CFA met en place toutes les conditions nécessaires pour garantir l'égalité des droits des personnes en situation de handicap à l'accès à la formation, à la qualification, et à la validation de leur parcours.

L'Académie Oui Care - CFA - 85 Boulevard Marie et Alexandre Oyon 72100 Le Mans - SAS au Capital de 6000 € - Siret : 752.148.361.00021 R.C.S. Le Mans - NAF : 8559A enregistré sous le numéro 52720196772. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat - 06/23