

## GESTION D'ENTREPRISE



### Réussir vos parcours d'intégration

#### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Clarifier les enjeux d'un bon parcours d'intégration. Identifier les étapes d'un accueil et d'une intégration réussie. Développer les bonnes compétences qui entrent en jeu. Mettre en œuvre les bonnes pratiques pour réussir l'accueil et l'intégration.

#### PUBLICS

Exploitant, Chef d'exploitation,  
Directeur technique ou chef  
d'équipe.

#### PREREQUIS

Être en situation d'encadrement,  
ponctuellement ou durablement,  
de salariés en contrats courts.  
Parler et comprendre le français.

#### METHODES PEDAGOGIQUES

- Pédagogie interactive et participative axée sur l'exposé des mises en œuvre des stagiaires et des problématiques rencontrées.
- Présentation avec alternance de supports, d'apports et d'exercices,
- Acquisition et expérimentation par la mise en situation et les jeux de rôle

#### FORMATEUR(S)

15 ans d'expérience en tant que formatrice en management, le recrutement dans l'agriculture.

#### PROGRAMME

1. Les enjeux d'un accueil et un recrutement réussis :  
Enjeux économiques, d'image, de performances de l'entreprise.
2. Les compétences personnelles relatives aux missions d'accueil et d'intégration :
  - La communication interpersonnelle,
  - La fonction de tuteur/accompagnateur au démarrage de poste,
  - L'activation des leviers de la motivation au travail.
3. La préparation de l'arrivée :
  - Information du personnel,
  - Les aspects administratifs,
  - Le parcours d'intégration lui-même,
  - Choix du tuteur ou de la personne en interne qui accompagne la montée en compétences.
4. L'accueil :
  - L'intégration de la personne,
  - Le cycle de l'autonomie pour comprendre le cheminement de la personne,
  - La montée en compétences : les différentes techniques tutorales possibles,
  - La communication interpersonnelle au service de l'intégration.
5. Les évaluations :
  - L'évaluation des compétences et L'évaluation du travail,
  - Les techniques associées et les moments clé pour les réaliser.

#### DUREE DE LA FORMATION

14 h sur 2 jours



[Voir les sessions et tarifs](#)



#### MODALITE PEDAGOGIQUE



Au centre de  
formation ou en  
entreprise



En présentiel



En groupe

Inscription

07 67 48 44 86 | [contact@ng-vin.fr](mailto:contact@ng-vin.fr)







FORMATIONS VIN

# NOUVELLE GÉNÉRATION DE VIGNERONS

VENTE . EXPORT . COMMUNICATION . LANGUES . VITICULTURE . OENOLOGIE

|  |  |
|--|--|
| <b>FINANCEMENT POSSIBLE</b>                |  => information sur le <a href="#">lien suivant</a><br> => Prise en charge à hauteur de 245 € TTC par journée, selon les modalités de financement de Vivea en vigneur. |
| <b>ACCESSIBILITE</b>                       | L'accès à la formation est formalisé par la signature d'une convention de formation transmis sous format électronique. Cette prestation peut être conditionnée à la validation d'un financement par un organisme financeur et peut démarrer en respectant un délai minimum de 14 jours calendaires.                                      |
| <b>SUIVI ET EVALUATION DE LA FORMATION</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Feuille d'émargement</li><li>✓ Evaluations théoriques et pratiques tout au long de la formation</li><li>✓ Enquête de satisfaction stagiaire et client</li><li>✓ Obtention d'une attestation de fin de formation.</li></ul>   |

Inscription

07 67 48 44 86 | [contact@ng-vin.fr](mailto:contact@ng-vin.fr)

