

Recrutement



Le recrutement est un art difficile ! Nos conseils pour attirer et fidéliser des collaborateurs.

Anticiper en prenant des salariés de manière ponctuelle, mais récurrente dans l'année

Cette démarche représente un coût, mais elle permet de construire une relation de confiance lorsqu'un besoin de recrutement se manifeste.

Prendre en compte l'importante de la reconnaissance

Les perspectives d'évolution et de responsabilités donnent du sens au quotidien. Il faut élaborer un parcours d'intégration, de formation et de responsabilisation adapté à l'entreprise. Par exemple : gratifications, challenges commerciaux... La rémunération n'est toutefois pas le critère principal : un collaborateur qui se fait réprimander tous les matins dès l'ouverture n'aura aucune

raison de s'investir dans son travail...

Revoir les plannings en aménageant des jours de repos garantis chaque mois.

Impliquer et valoriser le personnel.

- Faire du management bienveillant : déléguer, responsabiliser, faire confiance et valoriser.
- Impliquer le personnel par des actions commerciales et des animations dans le point de vente. Le métier de marchand est d'abord un métier de contact et de relations humaines !
- Dire quand le travail est mauvais, mais aussi quand il est bien fait ! Il faut être franc et honnête dans la relation, et ne pas être avare de compliments quand c'est mérité. Il est important de valoriser les salariés dans la qualité de leur travail.

Astuces de recrutement :

- Soigner les annonces postées en ligne pour les rendre plus attractives.
- Prendre du temps pour améliorer sa visibilité sur Internet. Les candidats se renseignent en surfant pour collecter des informations sur l'entreprise. C'est une vitrine qu'il faut soigner !
- Communiquer sur son offre dans les associations et réseaux locaux ; il existe des ponts entre les métiers du commerce (hôtellerie, restauration, autres commerces de proximité...).