



Notre cabinet GGCPowerScan (Nous) est spécialisé dans l'intégration des nouveaux collaborateurs. Il vous fait bénéficier d'une forte capacité à trouver des candidats auxquels vous n'avez pas habituellement accès, d'une méthodologie simple et largement éprouvée auprès de milliers de clients et de candidats, et d'une facturation maîtrisée uniquement en cas d'embauche.

Votre Entreprise (Vous) s'engage, dans chaque phase auprès du Cabinet, à expliciter un projet clair et sincère pour les futurs candidats, à se montrer réactive et responsable dans tout le processus de recrutement défini, et à tenir l'ensemble de ses promesses dans la phase d'intégration des nouveaux collaborateurs.

3 Phases pour bien accompagner l'Entreprise :

Phase 1 : Détection de votre besoin Capacité à vous accompagner	Phase 2 : Sous 48H, présentation des premiers CVs	Phase 3 : Sous 10 jours mise en place des rencontres candidats
<ul style="list-style-type: none"> •Type de poste à pourvoir, date. •Procédures d'embauche. •Contact personnel du décideur dans le recrutement. •Définition de la meilleure collaboration et du R.O.I. •Clés à employer pour les premières recherches de CVs : •Tâches/Profil •Diplômes/Cursus/Parcours •Concurrents/Expériences •Compétences transverses... 	<ul style="list-style-type: none"> •RdV téléphonique ou physique pour échanger sur les premiers CVs trouvés. •Etude des différents profils •Recherche des axes possibles d'amélioration sur les recherches des candidats. •Mise en place du calendrier des rencontres candidats. •Mise en avant des points à retrouver dans les comptes rendus d'entretiens. 	<ul style="list-style-type: none"> •Mise en place des rencontres des candidats selon les calendriers établis, en premier et en deuxième entretien. •Présence possible d'un consultant à vos côtés. •Débriefing sur chacun des entretiens. •Accompagnement à la décision d'embauche. •Suivi d'intégration et de fidélisation du collaborateur.

La décision de l'Entreprise à l'issue de chaque phase :

Phase 1 : Vous signez le mandat et nous démarrons votre recherche	Phase 2 : Nous décidons ensemble de poursuivre ou pas	Phase 3 : Vous vous engagez à recevoir et embaucher rapidement
<ul style="list-style-type: none"> •Vous nous renvoyez le mandat en page 2 rempli et signé, avec les options dont vous voulez bénéficier. •Vous nous renvoyez l'ensemble des documents nécessaires à l'action, comme les fiches de postes, les annonces passées, les candidats déjà contactés... 	<ul style="list-style-type: none"> •Nous vous renvoyons la Fiche d'accompagnement qui reprend l'ensemble du profilage et des opérations. •Nous vous joignons le mandat signé par nos soins, aux conditions définitives. •Vous validez vos agendas avec les interlocuteurs concernés dans votre organisation. 	<ul style="list-style-type: none"> •Nous vous envoyons, dès confirmation des candidats, nos compte rendu d'entretiens, les réponses aux questions essentielles que vous posez, et leur CV. •Nous vous envoyons notre facture à décision d'embauche sur la base du contrat retenu. •Vous nous réglez à réception ou arrivée dans l'entreprise.

**Pouvoir recommander votre Entreprise à nos candidats.
Pouvoir recommander nos candidats à votre Entreprise.**



Ce mandat, simplifié et sur 1 page, permet d'engager pour un nombre illimité de missions la société qui recrute (L'Entreprise) et Gérard GUERAND Conseil (Le Cabinet).

Les 3 engagements forts de l'Entreprise et du Cabinet

L'écoute et la mise en œuvre du bon retour pour l'entreprise et les candidats	Le mode de présentation des candidats après signature du mandat	Le mode de facturation
Atteindre la double recommandation	Analyser les 1ers CVs sous 48h Les recevoir 10 jours plus tard.	15% du SABP* à décision, Uniquement en cas d'embauche

Les options généralement appliquées par le Cabinet (au jour du contrat signé ou lettre d'embauche, ce qui définit la facturation).

Audit préalable	Etablir la capacité à bien recruter ensemble	Offert	0€HT
Mission de Conseil	Fiches de Postes – Etapes de Recrutement ...	Devis	
Garantie de Remplacement	1 fois – Pendant la première période d'essai	+ 3 % (du SABP)	+ 3 % (du SABP)
Contrôles de références	Sur candidats finaux, avant décision d'embauche	Offerts	0€HT
Tests Divers	Personnalité – Savoir Être – Savoir Faire	Devis	
Test Scan Vendeur	Savoir être et Savoir Faire commercial	150€HT	150€HT
Coaching d'intégration	Accompagnement sur la période d'essai	Devis	

Le Cabinet : Gérard GUERAND Conseil.

Nom/Tel/Mel : Pascale GUERAND

Tel : 01 41 15 46 90 / 06 88 69 11 58

pguerand@bienrecruter.fr

Date :

L'entreprise :

Tampon

et Signature :

Nom du contact :

Qualité :

Date :

Facturation :

Présentation : dès signature de la promesse d'embauche ou du contrat de travail. Règlement : à réception de la facture.

Tout candidat présenté par Gérard GUERAND Conseil, et recruté dans les 24 mois, donne lieu à une facturation.

Si l'entreprise renonce à son projet d'embauche après présentation d'un candidat validé, facturation forfaitaire 8% du SABP.

- Qu'est ce que le salaire annuel brut packagé (SABP) : Se définit comme la rémunération annuelle brute totale perçue par le collaborateur embauché s'il atteint 100% de ses objectifs annuels. Il intègre le salaire annuel fixe (sur 12,13 ou 14 mois), le variable, les primes et autres revenus directs. En sont exclus: les avantages en nature, véhicules, intéressement et participation.
- Ces éléments sont donc quantifiés et font partie du contrat de travail proposé ou de la lettre de promesse d'embauche.