





Programme de la formation

Recruter efficacement sur un marché tendu

 Classe virtuelle

 7 heures sur 2 jour(s)

 Salarié en poste, Indépendant et dirigeant, Agent de la fonction publique, Bénévole · De 4 à 12 participants

 350 € Net de taxe par participant

Description courte

Confrontés à des difficultés de recrutement sans précédent, les employeurs sont amenés à innover pour recruter. Cette formation vous donne les clés pour :

- Changer de posture : passer de l'Outbound Recruiting" (centré sur les besoins de l'entreprise) à l' « Inbound Recruiting » (centré sur les attentes des candidats),

- Mettre en oeuvre les outils marketing et digitaux adaptés au marché du travail

2 matinées distancielles permettant une intersession productive

Profil des participants

Chargés de recrutement, équipes RH, DRH, Chefs d'entreprise, Commerçants, Artisans...toutes personnes en situation de recrutement

Prérequis

Avoir une première expérience du recrutement

Objectifs

- Adapter sa posture sur un marché tendu : passer du recrutement sortant » (centré sur les besoins de l'entreprise) au recrutement par attraction (centré sur les attentes des candidats)
- Construire un process de recrutement efficace dans son contexte professionnel
- Identifier le rôle des réseaux sociaux et des outils digitaux dans le recrutement
- Mettre en œuvre les techniques de communication digitale au service de la marque employeur.

Aptitudes et compétences visées / attestées

- Capacité à se positionner sur le marché du travail face aux autres employeurs
- Capacité à identifier ses Personas candidats et leurs attentes
- Capacité à définir sa proposition de valeur en tant qu'employeur
- Capacité à communiquer et à valoriser sa marque employeur dans l'écosystème digital

Contenu

- Identifier son marché : se mettre « dans la peau du candidat » - créer des alertes

- Auditer sa marque employeur et surveiller son e-reputation
- Identifier ses cibles candidats et leurs attentes avec la méthode des Personas
- Mettre en avant ses points de différenciation : proposition de valeur employeur
- Utiliser les techniques de communication pour attirer les candidats
- Construire une stratégie de contenu efficace sur les réseaux sociaux et les jobboards
- Diversifier ses pratiques de recrutement

Pédagogie et organisation

Méthodes pédagogiques : Alternance entre les apports théoriques et les travaux en sous-groupes, analyse réflexive à partir de cas pratiques et partage d'expériences. Cette formation s'appuie sur l'activité des participants. Mise en pratique par connexion sur les plateformes web.

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- L'évaluation des acquis se fait tout au long des exercices et mises en situation, et est complétée par un quiz.

Mode de validation

- A l'issue de la session, un questionnaire d'évaluation de la formation sera remis aux stagiaires, ainsi qu'une attestation de suivi de la formation.
- Un questionnaire d'évaluation à froid sera également transmis 3 mois après la fin de la formation, afin de mesurer les effets de la formation dans le contexte professionnel de chaque stagiaire.

Financements possibles

- Formation QUALIOPi éligible aux financements de la formation professionnelle, dans le cadre du plan de développement des compétences de l'entreprise.

Modalités et délai d'accès

Pré-inscription sur les prochaines dates proposées : 2 matinées distancielles

- les jeudis matins du 5 et 12 janvier 2023,
- les jeudis matins du 26 janvier et 2 février 2023.

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap moteur, ainsi qu'aux personnes présentant un déficit sensoriel compensé par un appareillage adapté.

Intervenant

- Diplômée de l'Ecole Supérieure de Commerce NEOMA (Marketing, Management, Gestion)
- Diplômée de l'IAE de LA ROCHELLE en marketing digital.
- Formatrice certifiée CP FFP / Certification Google Digital Active
- 20 ans d'expérience en marketing en tant que manager et élue du personnel
- Maîtrise des techniques pédagogiques et théâtrales.