

« Méthodes et Techniques de Sourcing et d'Approche de candidats »

Action Collective Nationale FAFIEC N° 27536

OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue du programme de formation le participant sera capable de :

- réaliser un cadrage précis et complet du poste, avec le client et/ou le consultant en recrutement
- être en conformité, dans sa pratique, avec le cadre réglementaire de la Loi de janvier 2017 contre les discriminations et avec le Règlement européen sur la protection des données (RGPD) entré en vigueur le 25 mai 2018
- de choisir une méthodologie de recherche associant moyens en techniques classiques et outils du web
- d'utiliser le téléphone comme outil pour identifier les bons profils
- mener des entretiens téléphoniques de pré-qualification, à plus forte valeur ajoutée
- savoir développer une argumentation pour convaincre un candidat
- savoir utiliser ses contacts pour développer un réseau

PROGRAMME

1- Le cadrage de poste

- ➔ *Savoir questionner pour collecter les éléments clés lors d'un « briefing de poste »*
- ➔ *Comprendre les critères de compétence et d'expérience à rechercher*
- ➔ *Détecter les leviers d'attractivité du poste et de l'entreprise*

2- La discrimination et l'accès à l'emploi

- ➔ *Les pratiques des recruteurs et responsabilités de la discrimination à l'embauche*

Les mécanismes de la discrimination

- ➔ *Qu'est-ce qu'un stéréotype ?*
- ➔ *Qu'est-ce qu'une discrimination ?*
- ➔ *Place des représentations et des stéréotypes dans le mécanisme de la discrimination*
- ➔ *Respect de la vie privée et réseaux sociaux*
- ➔ *Big data et recrutement, des risques possibles*

Le cadre légal

- ➔ *Les manifestations de la discrimination aux différentes étapes du recrutement*
- ➔ *Les principes de recueil des données*
- ➔ *La responsabilité de chacun/ le risque juridique*

3- Le Règlement européen sur la protection des données (RGPD)

- ➔ *Connaître les actions à mettre en place pour les recruteurs*
- ➔ *Savoir collecter le consentement des candidats*

INSTITUT DU RECRUTEMENT

12 Villa de Lourcine
75014 PARIS
Tél : 01 46 94 61 68

Durée : 14 h

Tarif Inter-Entreprise 952€ *

Intra-Entreprise 3454€ *

(*tarif négocié ACN Fafiec)

Public

Chargé-e-s de recherche et
Consultant-e-s exerçant en
cabinet de Conseil en
recrutement

Les Sourceurs H/F ou « Talent
acquisition » exerçant au sein
des Directions des Ressources
Humaines des entreprises de
la Branche

Pré-requis

Avoir déjà mené des
recherches de candidats dans
le cadre de recrutements

4- Définir sa stratégie de recherche

- *Multiplicité des sources de candidatures*
- *Les enjeux de sa stratégie*

5- Mettre en œuvre sa stratégie de recherche

- *Stratégie push*
- *Stratégie pull*

6- Le e-sourcing

- *Cibler pour mieux e-sourcer*
- *Connaître les bonnes pratiques pour ne pas se perdre sur le web*
- *Découvrir quelques astuces 2.0*

7- La Technique de l'Identification par téléphone

Elaborer un scénario pour identifier les profils clés

- *acquérir la méthode pour écrire un scénario*

Utiliser le téléphone pour sourcer les bons profils

- *maîtriser les différentes techniques de questionnement*
- *obtenir l'information la plus complète*
- *connaître les principales objections apprendre à convaincre*
repérer ses freins personnels et développer une attitude performante

8- Préparer son entretien téléphonique

- *acquérir la méthode pour construire et délivrer un Pitch attractif*
- *accrocher l'intérêt du candidat dès la première minute*

9- Mesurer l'efficacité de l'entretien téléphonique

- *Savoir questionner pour évaluer les compétences et détecter les besoins psychologiques des candidats*
- *Piloter l'entretien téléphonique pour pouvoir actionner les bons leviers d'attraction*
- *Réaliser un bon closing*

10- Développer un réseau qualifié

- *Mettre en place son pipeline sur les réseaux sociaux*
- *Fidéliser les candidats*

METHODE ET MOYENS PEDAGOGIQUE

Maillage d'exercices d'acteurs et apports/rappels des éléments théoriques.

L'approche formative est pratique, reliée à des cas concrets. La formation est animée par des formateurs - experts du sujet traité.

Par conséquent, l'enseignement demeure concret et directement en lien avec « la réalité du terrain ».

Avant la formation : Questionnaire d'autodiagnostic et de recueil des attentes envoyé à chaque participant

Pendant la formation : QUIZZ et jeux de rôles

Après la formation : 1 heure de Coaching téléphonique