

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

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
- 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

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*

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'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*

Définir sa stratégie de recherche

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

Mettre en œuvre sa stratégie de recherche

- ⇒ *Stratégie push*
- ⇒ *Stratégie pull*

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*

La Technique de l'Identification par téléphone

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*

Préparer son entretien téléphonique

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

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*

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