

PROGRAMME

Le Ciblage

- savoir étudier le marché à approcher
- savoir constituer une cible de sociétés en adéquation avec le profil recherché

Mise en pratique : réaliser un ciblage précis

L'Identification

Elaborer un scénario pour identifier les profils clés

- connaître les étapes préparatoires à l'identification
- comprendre l'environnement du profil à identifier
- connaître les types de structures organisationnelles
- savoir rédiger un scénario d'identification

Utiliser la technique de l'identification

- savoir atteindre le service recherché
- maîtriser les différentes techniques de questionnement
- obtenir l'information la plus fiable
- connaître les facteurs de rétention
- apprendre à répondre aux objections
- repérer ses freins personnels et développer une attitude performante
- collecter les informations

Mise en pratique : s'entraîner à identifier les bons profils dans les entreprises « cible ». Jeux de rôles et mises en situation

L'Approche Directe

- savoir entrer en contact direct avec un profil « chassé »

Méthode et moyens pédagogiques

Les cas utilisés sont les missions en cours des participants afin de rendre la formation très opérationnelle sur chaque activité abordée.

Documents remis aux participants

l'intégralité du support de présentation et des fiches outils

Durée de la formation

1 jour en présentiel

Objectif

Connaître la technique de « Chasse de Têtes »

Public

CABINETS DE RECRUTEMENT

Chargés de Recherche,
Consultants en Recrutement

Modalités d'inscription

Inter-entreprises : **750 € HT** par participant

Remise 10% si plusieurs personnes d'une même société

Intra : **2 200 € HT**