

Objectifs pédagogiques

- Adopter une posture claire et pertinente :
 - Mon rôle
 - Développer la relation client en fonction des besoins identifiés
 - Proposer une approche compétence pour une intégration réussie dans le temps
 - Approfondir son rôle de conseil
- S'approprier son métier de consultant : Mes missions
 - Formaliser les besoins au sein d'une fiche de poste
 - Effectuer un sourcing efficace pour sélectionner les profils pertinents
 - Développer une relation constructive avec le candidat
 - Accompagner la prise de poste et la montée en compétence

Compétences visées

Savoir recruter

Publics concernés

- Chargés de recherche
- Consultants en recrutement
- Chargés de recrutement
- Responsables de recrutement

Pré-requis

Aucun

Méthodes mobilisées

Alternance de pratique et de théorie dans le cadre de l'apprentissage avec mise en situation

Modalités d'évaluation

- Autodiagnostic et quizz
- Échanges et entraînements avec le formateur en salle
- Présentations vidéo
- Plans d'actions personnalisés par livret de progression

Modalités et délai d'accès :

Réponse sous une semaine en fonction du planning

Minimum 4 personnes

Maximum 10 personnes

Durée : 2 jours

Intervenants

Benoît Moreaud

Lieu : France

Dates :

Horaires : 9h/17h00

Dates : à définir

Budget

1800 €/HT la journée en INTRA

Frais pédagogiques compris

Contact :

Benoît Moreaud - 0618075731

Accessibilité :

En intra ou en salle de location accessible à des personnes en situation de handicap

PROGRAMME

1-Développer la relation client en fonction des besoins identifiés :

- Analyser l'organisation
- Identifier le mode de communication de son interlocuteur
- Identifier les besoins fondamentaux du client

2-Proposer une approche compétence pour une intégration réussie dans le temps :

- Identifier les compétences recherchées, en cohérence avec le projet d'entreprise
- Élaborer un rapport d'évaluation, le synthétiser et le présenter clairement

3-Approfondir son rôle de conseil pour une satisfaction optimale :

- Analyser et conseiller le client dans l'identification du profil recherché
- Comprendre et s'adapter aux nouveaux comportements d'achat des clients
- Intégrer les spécificités d'une vente de type « prestation intellectuelle »
- Présenter les candidats et accompagner le client dans sa prise de décision

4-Formaliser les besoins au sein d'une fiche de poste :

- Identifier les enjeux et le contenu d'une fiche de poste
- Savoir la formaliser en lien avec les besoins en compétences

5-Effectuer un sourcing efficace pour identifier et sélectionner les profils pertinents

- Identifier les canaux pertinents
- Rédiger et diffuser une annonce précise et stimulante
- Utiliser les réseaux sociaux efficacement

6-Développer une relation constructive avec le candidat

- Préparer, mener et donner des suites à l'entretien de recrutement
- Développer une relation constructive avec les candidats, basée sur l'écoute active et le questionnement
- Garantir le respect de la diversité tout au long du processus de recrutement
- S'adapter aux différents profils de candidats

7-Accompagner la prise de poste et la montée en compétence sur le moyen terme

- Adopter une posture d'accompagnement
- Identifier les leviers d'apprentissage