

Objectif professionnel : cette formation développe l'aptitude des participants à placer l'Expérience Candidat au cœur du process de recrutement de façon attirer et fidéliser les candidats

Objectifs pédagogiques :

Reconnaître les enjeux de l'expérience candidat	Identifier les atouts de sa marque employeur	Adapter sa communication en utilisant la méthode 4Colors	Structurer ses actions de communication externe et interne
---	--	--	--

Public : tout collaborateur en contact avec les candidats

Prérequis : 1 mois d'expérience sur un poste en contact avec les candidats

Groupe de 2 à 8 participants

1. Reconnaître les enjeux de l'expérience candidat

- Importance du candidat dans la chaîne de valeur d'un cabinet
- Evolution des attentes des candidats et du marché
- Impact des réseaux sociaux

Modalités pédagogiques : exposé étude nationale sur les attentes des candidats – activité en sous-groupe sur les étapes de l'Expérience Candidat en AE

2. Identifier les atouts de sa marque employeur

- Prise en compte de l'expérience candidat du début jusqu'à la fin/où commence et où s'arrête l'expérience candidat
- Bénéfices attendus d'une expérience candidat positive
- Analyse individuelle et identification des leviers - rôle du consultant/chargé de recrutement

Modalités pédagogiques : Co-construction d'une trame / check list des atouts et faiblesses de sa marque employeur

3. Adapter sa communication en utilisant la méthode 4Colors

- Se connaître
- Apprendre à analyser les attentes de ses candidats
- Adapter sa communication afin de renforcer le sentiment d'appartenance

Modalités pédagogiques : Application par la méthode 4Colors

4. Construction d'un plan d'action individuel

- Co-construction de la chaîne de valeur de l'expérience candidat
- Construire un plan d'action pour optimiser l'expérience candidat

Modalités pédagogiques : Co-construction d'un plan d'action

Profil des formateurs consultable sur www.managir.com

Horaires habituels de formation 9h30 – 17h30

Evaluation des compétences en début et en fin de formation. Mesure de satisfaction en fin de session. Mesure de satisfaction du donneur d'ordre à ± 8 jours, évaluation par « Avis Vérifiés » à ± 1 mois, mesure de satisfaction et d'impact à ± 3 mois. Possibilité de questionnaire complémentaire par mail pendant 30 jours.

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS
01 45 23 22 22 ou ggury@managir.com

Réf. 315-023
Version 012022