

Le Growth Hacking appliqué au recrutement : Accroître la notoriété l'image de son AE - FOAD

1 jour
7 heures

Objectif professionnel : cette formation développe l'aptitude des participants à adopter et adapter les techniques du Growth Hacking au service du recrutement

Objectifs pédagogiques :

Comprendre comment fonctionne le Growth Hacking

Créer et mettre en place des pratiques relevant de cette technique

Envisager le déploiement de stratégies de Growth Hacking pour le recrutement

Toute personne en charge du recrutement

Prérequis : Aucun.

Modalités techniques et pédagogiques de la formation

↳ Formation à distance en visio (classe virtuelle) avec l'outil ZOOM

↳ Une assistance technique et pédagogique du bénéficiaire

Gilles GURY / ggury@managir.com / 0640193050 pour la partie technique

Consultant formateur Man'Agir pour la partie pédagogique

↳ Evaluation de la formation : Validation séquentielle des acquis et évaluation finale

Groupe de 4 à 8 participants

Profil des formateurs consultable sur www.managir.com

1. Comment fonctionne le Growth Hacking ?

Historique de la technique marketing : de la startup à la grande entreprise.

Modèles connus et résultats obtenus : panorama et benchmark

Les outils et techniques : funnel de conversion, AARRR, cold emailing, copywright...

Modalités pédagogiques : Exercice sur le lexique du Growth Hacking, tests d'outils gratuits, exercices de copywriting

2. comment le Growth Hacking peut être abordé en recrutement

Application de la technique marketing à l'objet du recrutement : le Talent Hacking

Les boucles de croissance à envisager pour recruter : que peut-on automatiser, comment optimiser la rentabilité de ses actions, quoi mesurer...

Adapter sa stratégie aux cibles et canaux : un seul canal et/ou multi canal, la gestion des personae

Modalités pédagogiques : Création de cycles de conversion, exercices de Scrapping avec LinkedIn, Ecrire des Emailing qui convertissent

3. Conclusions

Identifier ses points et axes d'amélioration, Hiérarchiser et préparer ses actions de progrès, élaborer, suivre et valider son PAIP

**Modalités pédagogiques : Alternance d'apports théoriques, d'échanges et de mises en pratiques
Auto-évaluation
Exercices individuels, en binômes et en équipes**

Mise en place d'un Plan d'Action Individuel de Progrès (PAIP) afin d'identifier ses acquis et axes de progrès tout au long de la formation. Le PAIP permettra à chaque stagiaire de s'engager sur la durée dans la mise en place des acquis de la formation.

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. 315-020
Version 060821

