

*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 et mise en place des bonnes pratiques	Construction d'un plan d'action individuel
---	--	--	--

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

Profil des formateurs consultable sur [www.managir.com](http://www.managir.com)

**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 avis en ligne

**Modalités pédagogiques : Sondage et nuage de mots pour se questionner sur l'expérience candidat, activité en sous-groupe sur les étapes de l'Expérience Candidat en AE**

**2. Identifier les atouts de sa marque employeur**

- Quels indicateurs de la satisfaction candidat ?
- 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 : Check list des atouts et faiblesses de sa marque employeur, mapping des moments clés qui cristallisent la satisfaction et l'insatisfaction candidat, travail de sous-groupe sur les leviers du consultant**

**3. Adapter sa communication et mise en place des bonnes pratiques**

- Apprendre à analyser les attentes de ses candidats
- Créer du lien avec les candidats du 1<sup>er</sup> contact téléphonique au placement
- Maintenir le lien avec les candidats
- Les moyens de fidélisations
- Savoir mettre en place la recommandation

**Modalités pédagogiques : jeux de rôles et simulations d'appels**

**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**

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 questionnement complémentaire par mail pendant 30 jours.

**INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS**  
**01 45 23 22 22 ou [ggury@managir.com](mailto:ggury@managir.com)**

Réf. 315-023  
Version 012022