

Faire face au flux de candidatures : faire le tri sans perdre le lien

0,5 jour
3 heures

Contexte et objectif professionnel : Trop de candidatures non pertinentes ? Des entretiens qui n'aboutissent pas ? Des profils qualifiés...mais jamais délégués ? Cette formation flash vous donne les clés pour filtrer efficacement, valoriser les bons profils et réorienter avec tact ceux qui ne correspondent à vos besoins prioritaires. Devenez un recruteur stratégique, capable d'agir vite et bien tout en préservant la relation candidat !

Objectifs pédagogiques :

Mobiliser des indicateurs de tri pertinents

Réorienter sans dévaloriser

Prérequis : aucun

1. Mobiliser des indicateurs de tri pertinents

Collecter les données utiles : commandes non pourvues, profils pénuriques, typologie des postes récurrents (ex. : top 3 des qualifications déléguées), prospects prioritaires...
Exploiter ces données dans une grille d'analyse des candidatures
Exploiter ces données pour adopter une décision adaptée : refus, mise en vivier, proposition alternative

2. Réorienter sans dévaloriser

Formuler un refus avec respect et pédagogie : technique de communication positive et assertive
Transformer un refus en opportunité : vivier, formation...
Créer un support de réorientation clair et engageant

Modalités / outils pédagogiques :
Méthode active (co-construction) et interrogative + apports théoriques
Sur la base d'une étude cas, création de la liste des métiers stratégiques
Atelier créatif : création d'un support de réorientation

Bénéfices stagiaires :

- ✓ Gagner jusqu'à 30 % de temps sur la gestion des candidatures entrantes
- ✓ Réduire la charge mentale liée à l'afflux des candidatures
- ✓ Renforcer la qualité relationnelle avec les candidats y compris en cas de refus
- ✓ Valoriser son rôle de recruteur dans la performance de l'agence

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

Ref. 315-021
Version 310725