Techniques de recrutement et prospection

OBJECTIFS

- Améliorer les techniques de recrutement et de prospection.
- Renforcer l'efficacité dans l'utilisation des réseaux sociaux et de la prospection terrain.
- Maitriser l'art de conduire des réunions d'information percutantes et engageantes.
- Développer des techniques de communication efficaces pour renforcer l'impact auprès des étudiants et entreprises.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Techniques de Recrutement et Prospection

- **Optimisation des techniques de recrutement**
  - Introduction : Comprendre les attentes des étudiants :
    - Identifier les motivations principales des étudiants (emploi, mobilité internationale, perspectives).
    - Segmenter les profils cibles selon les filières et aspirations.
  - Techniques de recherche proactive d'étudiants :
    - Utilisation des jobboards, forums étudiants et partenariats avec établissements.
    - Stratégies d'attraction basées sur la marque employeur.
    - Pratique : Élaboration d'un plan de recherche ciblée par groupe.

- **Techniques de prospection d'entreprises**
  - Ciblage des entreprises :
    - Identifier les entreprises adaptées pour accueillir des étudiants (secteurs porteurs, besoins récurrents).
    - Développer un argumentaire orienté BtoB (avantages pour les entreprises, impact RSE, etc.).
  - Techniques de prospection terrain :
    - Création d'un itinéraire efficace pour maximiser les visites.
    - Posture à adopter lors des rencontres physiques (de l'accueil à la négociation).
  - Utilisation des réseaux sociaux pour la prospection (autre intervenant) :
    - Optimiser son profil LinkedIn pour la recherche de candidats et entreprises.
    - Techniques de mise en relation, envoi de messages efficaces et publication de contenus engageants.
  - Pratique : Simulation de prospection entreprise et message LinkedIn.

Réunions d'information et communication efficace

- **Conduire une réunion d'information réussie**
  - Structurer une réunion d'information :
    - Choisir les bons arguments pour attirer les candidats (valeurs, mobilité internationale, opportunités de carrière).
    - Présentation des points forts de l'entreprise (témoignages, statistiques clés, projets innovants).
  - Techniques de prise de parole en public :
    - Captiver l'attention dès les premières minutes.

        - Gérer les questions et objections des participants.
    - Posture et communication non verbale :
        - Adopter une posture rassurante, dynamique et engageante.
        - Savoir instaurer un climat de confiance.
    - Pratique : Simulations de réunions d'information avec retour personnalisé.

- **Techniques de communication efficace**
    - Les bases de la communication persuasive :
        - Techniques pour convaincre et influencer positivement (écoute active, reformulation).
        - S'adapter à son interlocuteur (étudiant ou entreprise) en modulant son discours.
    - Créer un pitch impactant :
        - Structurer un pitch clair et percutant pour chaque cible.
        - Intégrer des éléments différenciants (exemples concrets, storytelling).
    - Gestion des objections et situations complexes :
        - Réponses adaptées aux résistances (étudiants hésitants, entreprises sceptiques).
    - Pratique : Création et présentation d'un pitch personnalisé par groupe.

MÉTHODES MOBILISÉES

Tout au long de ce parcours nous aurons recours à une pédagogie active, construite à partir d'une alternance d'exposés illustrés de l'expérience de l'intervenant, de mises en situation concrètes analysées et commentées, d'études de cas voire d'entrainements suivant les objectifs précis retenus.

Le rôle de notre intervenant est de rendre les participants acteurs de leur formation, grâce à l'utilisation d'outils variés et efficaces, centrés autour du contexte propre des stagiaires.

Dans une recherche de qualité, nous avons sélectionné un intervenant, qui en plus de sa parfaite maîtrise du sujet, saura faire preuve d'une approche pédagogique ludique, ainsi que d'un dynamisme communicatif.

CP Formation

PUBLIC

- Salarié en poste
- Demandeur d'emploi
- Entreprise

DURÉE

3 jours

POURQUOI SE FORMER ?

Le recrutement a radicalement évolué avec la digitalisation des processus et les nouvelles attentes des candidats. Dans un contexte de pénurie de talents où les entreprises se disputent les meilleurs profils, maîtriser les techniques modernes de sourcing devient crucial. Cette formation révèle les stratégies efficaces pour identifier, attirer et convaincre les candidats recherchés, en combinant approches digitales et relationnelles pour maximiser les chances de succès.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

MODALITÉS DU PARCOURS

- Formation dispensée en présentiel / Distanciel (visio) / E-learning / Blended Learning
- Les délais d'accès à la formation sont estimés à 15 jours
- CP Formation est accessible au PSH. Plus d'informations sur notre site : cp-formation.com/accessibilite-pmr/

POURQUOI CHOISIR CP FORMATION ?

CP Formation, c'est avant tout une équipe de passionnés par la formation, qui a décidé de se réunir autour d'une philosophie commune : La formation qui s'adapte à vos besoins.

Notre objectif est de vous accompagner dans toutes les étapes de votre projet :

- *Avant la formation* : dans le choix de vos formations, la gestion administrative et la recherche des solutions de financements.
- *Pendant la formation* : dans la personnalisation de l'approche et l'adaptation à votre contexte, conjointement avec notre intervenant(e).
- *Après la formation* : dans le suivi de votre satisfaction.

Pour tous renseignements, contactez nous :
03.87.37.97.77
contact@cp-formation.com