

C L' Homme Conseil
Développeur du Capital Humain

PROGRAMME PROFESSIONNEL DU RECRUTEMENT
OPTIMISER SES PLACEMENTS ACTIFS DE CANDIDATS

Céline LANGLOIS
Référente pédagogique, administrative et PSH
06 51 45 42 66
www.clhommeconseil.com
celinelanglois@clhommeconseil.com

LES **3 OBJECTIFS OPERATIONNELS** DE LA FORMATION

1. ORGANISER LA PROPOSITION DE CANDIDATURES ET CIBLER
2. CONSTRUIRE SON ARGUMENTAIRE DE VENTE DU CANDIDAT
3. CONNAITRE LA TECHNIQUE DE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

PROGRAMME

1 COMPRENDRE L'ENJEU DU PLACEMENT ACTIF

- Identifier l'ensemble des leviers pour développer le CA se son agence
- Comprendre les enjeux du chargé de recrutement
- Recruter pour placer : préparer ses arguments
- Associer le candidat à sa démarche

2 ORGANISER LA PROPOSITION DE CANDIDATURES ET CIBLER

- Sélectionner les candidats et préparer l'envoi
- Identifier les prospects et clients cibles : enrichir son fichier
- Se fixer un objectif de transformations : PA abouti / Opportunité / RDV
- Qualifier le compte et les besoins potentiels

3 L'IMPACT DE LA COMMUNICATION PAR TELEPHONE

- Identifier les spécificités de la communication par téléphone
- Optimiser sa communication para-verbale : Travailler sa voix, son rythme
- Connaître les formulations positives à utiliser par téléphone, celles à éviter

4 L'ENTRETIEN TÉLÉPHONIQUE

- Comprendre les attentes de l'entreprise, et de son interlocuteur
- Valoriser le candidat en fonction des attentes clients
- Répondre efficacement et sereinement aux objections
- Conclure et préserver la relation client en toutes circonstances

SE DONNER DES AXES DE PROGRES

- Identifier ses points d'appuis et valider son plan d'action

DUREE

2 jours - 14h
Format distanciel nous consulter

PUBLIC

Chargé(e) de recrutement, Assistant(e) recrutement, Consultant(e)
Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter

PRE REQUIS

Aucun

ACCESSIBILITE HANDICAP

Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation

TARIFS

Un devis est établi après analyse de vos besoins

PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES

- La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entrainement
- Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées
- Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective
- Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action
- Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone

MODALITES D'EVALUATION

- AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement
- PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation)
- APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation
- APRES : Suivi post- formation à la carte

SANCTION

Certificat de réalisation à l'issue de l'action

LES + DE LA FORMATION

- Intervenante avec 20 ans d'expérience en recrutement
- Une pédagogie basée sur des méthodes actives
- Des études de cas à partir de situations vécues
- Construction d'un Plan d'Evolution Personnel

Consultez le taux de satisfaction: http://clhommeconseil.com/avis.php