

● **Nature de l'action**

Acquisition, Entretien ou Perfectionnement des connaissances.

● **Personnel concerné**

Collaborateurs des services RH

● **Pré-requis**

Aucun.

● **Objectifs pédagogiques**

- Elaborer un diagnostic de son entreprise : identifier et formaliser les valeurs et les enjeux stratégiques de l'entreprise
- Etablir sa stratégie marque employeur : bâtir un plan d'action opérationnel
- Communiquer et faire vivre sa marque employeur : investir et animer les réseaux sociaux
- Mesurer sa notoriété

● **Mode d'évaluation**

Une évaluation qualitative de la formation est demandée aux stagiaires en fin de stage.

● **Méthodes pédagogiques**

Alternance d'apports théoriques, d'échanges de pratiques entre les participants et d'études de cas.

● **Sanction de la formation**

- Remise d'une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action.
- Cette formation ne fait pas l'objet d'une évaluation des acquis.

● **Durée et rythme**

2 jours soit 14heures

● **Accessibilité aux personnes handicapées**

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

● **Contact**

Cynthia PEBOSCQ au 07.57.10.15.23
cynthia.peboscq@asfo.fr

PROGRAMME

Jour 1

SÉQUENCE 1 : POSITIONNER ET DEPLOYER SA MARQUE EMPLOYEUR

- Assimiler les enjeux du recrutement 2023
- Définir et formaliser sa culture d'entreprise (ses valeurs, sa vision)
- Comprendre les enjeux de la Marque Employeur
- Bâtir et communiquer sur sa Marque Employeur

SÉQUENCE 2 : APPRÉHENDER DES TECHNIQUES MARKETING POUR IDENTIFIER ET MIEUX SOURCER DES CANDIDATS

- Bien définir son besoin en recrutement, ses forces, ses faiblesses
- Adopter le principe de persona candidat pour comprendre les blocages et leviers
- Choisir les bons canaux de sourcing
- Découvrir, investir et animer les différents réseaux sociaux appropriés

Jour 2

SÉQUENCE 3 : EFFICACITÉ ET MESURE

- Définir et actionner une stratégie « social recruiting
- Appréhender la notion « Personal Branding » (marque personnelle)
- Créer du contenu engageant grâce à une stratégie inbound (marketing entrant)
- Mesurer sa notoriété

SÉQUENCE 4 : PROPOSER UNE EXPÉRIENCE CANDIDAT UNIQUE ET AUTHENTIQUE

- Perfectionner ses annonces
- Améliorer ses messages d'approches candidats
- Miser sur le vivier et la relation candidat
- Viser un processus de Recrutement simplifié