

*Objectif professionnel : cette formation développe l'aptitude des participants à optimiser les actions de sourcing de l'agence d'emploi par l'utilisation des réseaux sociaux.*

*Approche créative et innovante*

*Elle lui permet de cerner les caractéristiques et avantages des différents vecteurs, de trouver de nouveaux chemins d'accès vers les candidats et d'adapter sa communication à la population ciblée et aux codes propres à chaque réseau.*

### Objectifs pédagogiques :

**Collaborateur d'agence en charge du sourcing et/ou du recrutement**

**Groupe de 4 à 8 participants**

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

**Identifier les enjeux**

**Se repérer dans l'univers des réseaux sociaux**

**Définir une stratégie de recherche**

**Réaliser une recherche avec Google Search**

*Prérequis : Connaissance des méthodes traditionnelles de recrutement et de la navigation internet*

*Prérequis technique : Disposer d'un ordinateur connecté à internet*

#### 1. Identifier les enjeux

*Evolution des pratiques et des techniques de recrutement avec le développement du web*

*stratégies actuelles et web collaboratif, identité numérique et e-réputation, émergence de la marque employeur, mapping de marché et compétences, spécificités des candidats*

**Modalités pédagogiques : Quizz d'autodiagnostic, travail en groupes sur les intérêts d'une recherche sur le web**

#### 2. Définir sa stratégie de recherche

*Les spécificités des médias sociaux et sites internet permettant le sourcing les canaux déjà utilisés dans le recrutement et ceux utilisables au quotidien (état de l'art, panorama d'expériences VS gestion des possibles pour l'entreprise) analyse de profils LinkedIn, Facebook, Twitter, avantages et contraintes (RGPD, non-discrimination...)*

**Modalités pédagogiques : démonstrations d'outils, tests, briefings**

#### 3. Cibler les candidats

*Construire un argumentaire adapté (environnements, candidats, entreprises) Identifier les motivations et les freins d'un candidat*

*Rédiger des annonces plus efficaces et valorisantes*

*Préparer un pitch d'approche (mail, téléphone et vidéo)*

*Valoriser son offre*

*Développer sa visibilité et sa marque employeur*

**Modalités pédagogiques : rédaction d'annonces, construction d'argumentaires**

#### 4. Réaliser une recherche avec Google Search

*Identifier les intérêts et avantages de Google Search*

*Intégrer les fondamentaux de la requête booléenne*

*Effectuer des recherches en utilisant des opérateurs logiques et des caractères spéciaux*

*Utiliser des synonymes (logique et outils en ligne)*

**Modalités pédagogiques : recherches avec Google Search**

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 questionnaire complémentaire par mail pendant 30 jours

Réf. 315-022  
Version 250522

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

