

L'expérience candidat : Un levier pour attirer et fidéliser les talents

1 jour
7 heures

Objectif professionnel : Cette formation vise à développer la capacité des participants à placer l'expérience candidat au centre du processus de recrutement afin d'attirer et de fidéliser efficacement les candidats et d'en faire des ambassadeurs engagés de la marque

Objectifs pédagogiques :

Définir l'expérience candidat et ses enjeux

Dynamiser sa marque employeur pour séduire et attirer les talents

Faire de vos candidats les ambassadeurs de votre agence

Public : tout collaborateur en contact avec les candidats

Prérequis : 1 mois d'expérience sur un poste en contact avec les candidats

Groupe de 2 à 8 participants

1. Définir l'expérience candidat et ses enjeux

Identifier le rôle primordial du candidat dans la chaîne de valeur d'une agence d'intérim
Analyser l'évolution des attentes des candidats et les tendances du marché
Évaluer l'influence des réseaux sociaux sur la réputation de l'agence

Modalités pédagogiques : Sondage et nuage de mots pour se questionner sur l'expérience candidat, Analyser les différentes étapes de l'expérience candidat en agence d'intérim

2. Dynamiser sa marque employeur pour séduire et attirer les talents

Identifier les indicateurs clés de la satisfaction candidat
Déterminer les points de contact critiques et leurs impacts sur la satisfaction du candidat
Mesurer les bénéfices d'une expérience candidat positive
Évaluer son rôle de recruteur dans l'expérience candidat

Modalités pédagogiques :
Check-list interactive : Évaluer les forces et les faiblesses de sa marque employeur.
Mapping des moments clés : Identifier les moments de satisfaction et d'insatisfaction pour les candidats.
Atelier en sous-groupe : Travailler sur les leviers d'amélioration à la disposition des recruteurs

3. Faire de vos candidats les ambassadeurs de votre agence

Élaborer des stratégies pour créer et maintenir le lien avec les candidats, de leur premier contact téléphonique à leur mise en poste
Développer des moyens pour fidéliser les intérimaires
Mettre en œuvre des techniques de recommandation pour améliorer l'expérience candidat
Utiliser la cooptation comme outil de recrutement pour l'agence
Engager durablement les intérimaires autour de la marque employeur
Modalités pédagogiques : Co-construction de plan d'action : Travail en petits groupes pour élaborer des plans d'action personnalisés.
Discussion finale : Partage des plans et des engagements individuels

Profil des formateurs consultable sur www.managir.com

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 questionnement complémentaire par mail pendant 30 jours.

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS
01 45 23 22 22 ou ggury@managir.com

Réf. 315-023
Version 111024