

### Contexte et objectif professionnel :

Des commandes non fournies ? Trop de candidatures hors cible reçues en entretien de recrutement ? Un placard rempli de candidatures recrutées et jamais déléguées ? Difficulté à dire non tout en préservant votre image ?

Découvrez notre formation flash qui vous donnera les clés pour hiérarchiser les priorités de recrutement et transformer chaque interaction avec vos candidats en un levier de performance. Devenez le recruteur qui contribuera significativement à l'efficacité opérationnelle de votre agence de travail temporaire !

### Objectifs pédagogiques :

**Anticiper les besoins en compétences spécifiques de l'agence**

**Réorienter efficacement les candidats**

**Agir avec assurance en situation réelle**

Prérequis : aucun

#### Partie 1. Identifier et extraire les données clés

- Repérer et collecter les indicateurs stratégiques (ex. : top 3 des qualifications déléguées, commandes non pourvues, priorités des prospects) nécessaires à une gestion efficace des candidatures
- Utiliser ces données pour analyser les candidatures et déterminer les actions adaptées (refus, référencement complet ou conservation du CV)

#### Partie 2. Communiquer efficacement pour réorienter les candidats

- Développer des compétences pour orienter les candidats vers d'autres opportunités sans nuire à la relation : technique de communication positive
- S'approprier des techniques de communication assertive
- Formuler des réponses négatives
- Créer un support de réorientation

**Modalités / outils pédagogiques :**  
**Méthode active (co-construction) et interrogative + apports théoriques**  
**Sur la base d'une étude cas, création de la liste des métiers stratégiques**  
**Atelier créatif : création d'un support de réorientation**

#### Bénéfices stagiaires :

- ✓ Gagner jusqu'à 30 % de temps sur la gestion des candidatures entrantes
- ✓ Employer des outils et méthodes immédiatement utilisables en agence
- ✓ Réduire le stress et la surcharge de travail liés à la gestion des flux de candidats.
- ✓ Maintenir une image professionnelle et accueillante de votre agence, même pour les profils que vous devez réorienter

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  $\pm 8$  jours, évaluation par « Avis Vérifiés » à  $\pm 1$  mois, mesure de satisfaction et d'impact à  $\pm 3$  mois. Possibilité de questionnaire complémentaire par mail pendant 30 jours

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

Collaborateur permanent occupant une fonction de recrutement

Groupe de 3 à 6 participants

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

Version0125

