

DIGITALISATION DES PRATIQUES RECRUTEMENT ET COMMERCIALES EN ETT

OBJECTIF FINAL

Optimiser les processus de son ETT à l'heure du digital pour ses recrutements et ses démarches commerciales.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation les stagiaires seront en capacités de :

- ➔ Comprendre les évolutions du marché, les attentes des candidats et des partenaires et l'impact sur les métiers de l'ETT
- ➔ Intégrer les outils du digital dans leurs pratiques de recrutement et dans leurs relations commerciales
- ➔ Construire leur stratégie de communication digitale en l'adaptant à leurs cibles, candidats et partenaires de l'entreprise (prestataires et clients)

PUBLIC CONCERNE

Tous collaborateurs en ETT

NOMBRE DE STAGIAIRES

Minimum : 4 Maximum : 10

PRE-REQUIS

Aucun

DUREE

2 jours soit 14 heures

METHODES, MOYENS PEDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT MIS EN ŒUVRE

Avec l'accompagnement du consultant formateur :

- ➔ Alternance d'apports théoriques, d'échanges et de mises en pratiques (cf « applications concrètes » sur chaque module du programme ci-dessous)
- ➔ Auto-évaluation
- ➔ Exercices individuels, en binômes et en équipes
- ➔ Mise en place d'un Plan d'Action Individuel de Progrès (PAIP) afin d'identifier ses acquis et axes de progrès tout au long de la formation. Le PAIP permettra à chaque stagiaire de s'engager sur la durée dans la mise en place des acquis de la formation.



PROFIL DU FORMATEUR

Formatrice experte de l'impact du digital et du web sur les démarches commerciales et recrutement

INFORMATION ET SUIVI

Organisation administrative et logistique :

Tél : 01.45.23.22.51 – mail : commercial.adm@managir.com

Programme, objectifs et méthodes pédagogiques :

Tél : 01 45 23 22 32 ou 85 - mail : commercial@managir.com



CONTENU

OUVERTURE DE LA FORMATION

Présentation du stage, des méthodes utilisées et des objectifs à atteindre
Présentation de l'intervenant
Présentation et attentes des participants
Questionnaire de positionnement de connaissances



MODULE 1 : COMPRENDRE LES EVOLUTIONS DU MARCHÉ, LES ATTENTES DE SES CIBLES ET L'IMPACT SUR SON METIER

- ◆ Connaître les évolutions technologiques, sociétales et générationnelles à prendre en compte dans sa démarche digitale
- ◆ Les changements dans son métier, avantages, limites, opportunités
- ◆ Comprendre la notion de Web 2.0 et ses implications sur les outils/applications de travail
- ◆ Conséquences sur les outils « classiques » du recruteur et du commercial et réflexions sur leur adaptation

Applications concrètes :

Point vocabulaire : numérisation, digitalisation, uberisation...

Mise en situation : « battle » sur le sujet « La transformation digitale des ETT »

Construction du swot de l'équipe par rapport au marché

MODULE 2 : CONNAITRE LE PANORAMA DES OUTILS WEB 2.0

- ◆ Comprendre la notion de « média social » et de « social media »
- ◆ Connaître les outils qui permettent de développer son image et celle de son entreprise
- ◆ Connaître les outils qui permettent de s'informer sur les candidats et les clients
- ◆ Savoir se tenir informé des évolutions technologiques et des actualités du secteur
- ◆ Se former en continu grâce aux nouveaux outils en ligne

Applications concrètes :

Brainstorming sur la notion de média social

Construction d'un profil 2.0 et identifications des zones d'activités et sujets de partage

Prise en main d'outils de veille et de curation

Point vocabulaire : Digital learning Mooc Cooc Spoc...



MODULE 3 : PRATIQUER LE RECRUTEMENT ET LA COMMUNICATION COMMERCIALE EN MODE 2.0

- ◆ Savoir utiliser les techniques de sourcing sur le web
- ◆ Intégrer le Web 2.0 dans et avec une démarche réseau
- ◆ Connaître les outils qui permettent de mener un entretien à distance et de collaborer
- ◆ Adapter son offre au marché sur le web

Applications concrètes :

Exercices de sourcing avec des requêtes booléennes

Pratiques des messages d'approche candidat/commerciale sur les réseaux sociaux

Exercices d'entretien vidéo et utilisation d'outils collaboratifs

MODULE 4 : CONSTRUIRE SON PAIP (TRAVAIL INDIVIDUEL)

- ◆ Identifier ses points et axes d'amélioration
- ◆ Hiérarchiser et préparer ses actions de progrès
- ◆ Elaborer, suivre et valider son PAIP

Applications concrètes : travail individuel



TRAVAIL INDIVIDUEL : EVALUATION DES ACQUIS



CONCLUSION - EVALUATION ECRITE ET ORALE

