

## LE SOURCING DE CANDIDATS

# AC

Alliance consultants

Fondé en 1998

Prochainement

Durée : 7h

Code module : HUM001

### Contenu de la formation :

#### 1/ Réaliser une annonce attractive

- a/ pourquoi les annonces n'attirent plus ?
- b/ définir sa « persona »
- c/ Comment améliorer l'attractivité ? : les techniques du storytelling

d/atelier : rédaction de votre annonce en fonction de vos besoins

#### 2/ Utiliser les CV thèques

- a/ CVthèques France Travail
- b/ CVthèques de l'APEC
- c/ CVthèques payantes (Région)
- d/atelier : rechercher son « vivier » de CV en fonction de ces besoins de recrutement

#### 3/ Utiliser les réseaux sociaux : utilisation de LinkedIn

- a/ son profil de recruteur LinkedIn : Être plus attractif
- b/ réaliser les requêtes LinkedIn : trouver les bons termes
- c/ messages d'approche : méthode « step by step »
- d/ atelier en 2 parties :
  - Modifier ou améliorer son profil LinkedIn afin d'être plus attractif
  - Rechercher et trouver ses candidats LinkedIn

### Apports pratiques :

- Avoir un besoin en recrutement précis
- Un PC
- Avoir un profil LinkedIn
- Avoir ses accès France Travail et APEC

### Compétences acquises :

Être capable de rédiger une annonce en utilisant toutes les techniques du STORYTELLING. Être capable de définir sa cible candidat, sa persona. Mettre en place une stratégie multimodale de sourcing. Savoir utiliser les requêteurs des CVTHEQUES en utilisant notamment le langage booléen. Savoir identifier ses futurs candidats par les réseaux sociaux, en particulier LinkedIn. Être capable de comprendre et d'utiliser efficacement le requêteur de LinkedIn en fonction de son besoin de recrutement. Savoir approcher les candidats via LinkedIn par des messages d'approche simple et efficace

### Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la journée, les apprenants repartent avec un vivier minimal de candidats correspondants à leurs besoins du moment

### Outils pédagogiques :

Coaching individuel à la suite de la formation. Mise en place de suivis réguliers

### Evaluations des connaissances :

Quizz en salle, mises en situation

### Public visé :

Dirigeants / Chefs d'entreprise, Managers, Recruteurs / chargés de recrutement ou de sourcing

### Pré requis :

Venir avec des exemples de clients à contacter  
Un PC doté d'un enregistreur (facultatif)

### Durée :

7h

### Modalités pédagogiques :

Présentiel

### Date :

A définir

### Lieux :

A définir

### Tarifs :

350 euros par jour

Minimum 4 participants, maximum 10.

Cette formation est finançable par les OPCO sous certaines conditions et dans le cadre de la formation professionnelle continue.

Elle peut également entrer dans le plan de développement des compétences réalisé par l'employeur.

Il n'est pas possible de mobiliser les heures de votre CPF pour suivre cette formation.

### Responsable formation :

Fabien Bories

### Modalités d'évaluation :

QCM, Ateliers dédiés aux besoins précis des recruteurs

### Accessibilité handicapés :

contactez notre référent [contact@alliance-consultants.eu](mailto:contact@alliance-consultants.eu)

### Date de mise à jour du document :

02 mai 2024

## Contacts utiles

Thierry Perrette - Dirigeant

[thierry.perrette@alliance-consultants.eu](mailto:thierry.perrette@alliance-consultants.eu)

Responsable internet

Thierry Perrette

Responsable Qualiopi

Thierry Perrette

Formateur référent

Fabien Bories

**Qualiopi**  
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

## GIE Alliance consultants

8 Rue des églantiers 14920 Mathieu

Tel : 0766114135

SIRET 418 204 137 CAEN - APE 8559A -

N° de déclaration d'existence : 25 14 01380 14

N° de TVA intra-communautaire : FR6741820413700016

<https://alliance-consultants.eu>