

Les techniques du sourcing : Stratégie d'approche et outils

✚ 2 jours/ 14h – tout public
✚ Présentiel + activités à distance

✚ Tarif inter : 680 € net/ stagiaire
✚ Forfait intra : 3500 € net/ session

Réf. EMCI : ATRH2022005

Réf. ATLAS : 28825

Objectifs

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Analyser un besoin en recrutement
- Appréhender les obligations règlementaires et légales en matière de recrutement
- Organiser et mettre en œuvre le sourcing
- Développer les outils de sourcing appropriés à ses besoins, traditionnels et digitaux
- Maîtriser l'entretien téléphonique dans les étapes de sourcing et de pré-sélection
- Adopter la posture adéquate vis-à-vis des interlocuteurs
- Développer une démarche proactive

Public visé

- Chargés de recherche / E-sourcers
- Consultants en cabinet de conseil en recrutement
- Talent acquisition managers
- Toute personne en charge du recrutement en entreprise

Prérequis

Avoir déjà mené des recherches de candidats

Un questionnaire préalable sera envoyé au participant pour connaître son expérience et ses objectifs opérationnels.

Programme

Jour 1 :

- Définir le sourcing
- Comprendre le poste à pourvoir et ses enjeux
- Identifier les compétences attendues et les prérequis du poste
- Non-discrimination : Maîtriser les principes légaux (notamment la non-discrimination, RGPD...)
- Identifier les pièges des stéréotypes
- S'approprier les différents outils de sourcing
- Identifier les étapes clés, connaître les outils
- Identifier les solutions adaptées, classiques et/ou digitales
- Intégrer la notion de veille dans sa pratique
- Définir les notions de IA, Big Data
- Comprendre quels impacts dans sa pratique

- Clôture de la journée
- Bilan des acquis

Jour 2 :

- Identifier les attendus et les enjeux de l'appel téléphonique ou Skype
- Elaborer sa stratégie et envisager le scénario de l'échange
- Construire son « pitch » pour susciter l'intérêt du candidat
- Maîtriser l'entretien téléphonique / Skype
- Assurer un suivi des contacts pris
- La notion de « candidat- ressource »
- Résumé / Débriefing
- Plan d'action personnel

Méthodes pédagogiques

Méthode expositive qui permet de transmettre des informations au groupe, les contenus sont volontairement courts (10'), et transmis sous forme de :

- **Slides** après la formation
- **Paper Board** pour les messages clés

Le **Mindmapping** ou carte mentale est également proposé au début de la formation pour présenter le déroulement de la formation.

Méthode active, jeux de rôle : les participant-es font « comme si » cela permet des prises de conscience, de s'entraîner et de développer un sentiment d'efficacité personnelle et se trouver plus confiant pour agir par la suite.

Méthode active, les jeux de cartes : les cartes de jeu Thiagi permettent de travailler dans un environnement ludique et apprendre en s'éloignant de la réalité afin de faire changer des comportements ou des représentations. Les cartes sont des outils qui allient simplicité efficacité et plaisir. Elles sont utilisées comme des quizz. Le jeu de carte consiste à ordonner les étapes de la méthodologie d'organisation d'une réunion par exemple.

Méthode interrogative : L'animateur-trice pose des questions ouvertes au groupe qui écoute, réfléchit, discute puis répond. Cela permet de réactiver l'attention durant une présentation, valider la compréhension ou la mémorisation, obtenir un feedback de la part des apprenant-es, créer une opportunité d'échange d'opinions ou une réflexion collective.

Exemple : Pour vous quel adjectif exprime mieux le concept de...

Quelle est la première image qui vous vient à l'esprit si je vous dis entretiens ?

Qui parmi vous a rencontré ce problème ? Comment avez-vous réagi ?

Brainstorming : technique de créativité qui facilite la production d'idées d'un groupe.

Photolangage : outil de stimulation de la créativité par les images, le photolangage stimule la communication grâce aux images. Permet de créer une bonne ambiance et un esprit d'équipe.

Modalités de réalisation

Formation mixte : 14 heures de formation sur 2 jours en présentiel complétées par des séquences à distance asynchrone.

La formation est proposée en inter et en intra entreprise.

Nombre de participants : 4 à 12 stagiaires

Planning des sessions : le planning évolue rapidement, nous contacter pour connaître les prochaines sessions.

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap – Pour tout renseignement, nous contacter.

Modalités de suivi et d'évaluation de la formation

Les séquences à distance :

Un espace extranet individuel est proposé à chaque stagiaire sur lequel, il trouvera :

- Le support de cours
- Des fiches pratiques et documents types
- Des vidéos
- Une « boîte à outils »

Ainsi, le participant pourra utiliser au quotidien ces outils pour mettre en pratique ses acquis selon ses propres besoins.

En aval de la session, le participant pourra continuer à échanger avec le formateur et les pairs.

Suivi et évaluation :

En amont : questionnaire préalable de positionnement

Pendant la formation :

- A la fin de chaque journée quizz et QCM
- En fin de formation : quizz et questionnaire de satisfaction à chaud. Ce dernier est rempli par les participants et le formateur

En aval de la formation : suivi à 3 mois : questionnaire à froid

Validation : Attestation de fin de formation

Tarif de la formation

Tarif INTER 680€ net/ stagiaire/ session

Tarif INTRA 3500€ net/ session

*Cette formation peut être prise en charge à 100% des coûts pédagogiques via le dispositif Actions collectives ATLAS
D'autres dispositifs de financements sont possibles via différents OPCO – Nous contacter pour plus d'information*

EMCI – 116 Route d'Espagne – Bât. Hélios 3 – 31100 Toulouse

Tél. 05.62.47.19.09. – 07.88.85.31.32.

@. poleformation@emciconseil.fr - www.emciconseil.fr

SIRET 42371245400044 – N° Déclaration activité 73310462831

