

## La dimension marketing RH dans le recrutement

- ✚ 1 jour / 7h – tout public
- ✚ Présentiel + activités à distance

- ✚ Tarif inter : 340€ net/ stagiaire
- ✚ Forfait intra : 1750€ net/ session

Réf. EMCI : ATRH2022006

Réf. ATLAS : 28826

### Objectifs

---

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

- Evaluer l'environnement de l'entreprise cliente
- Comprendre les attentes des talents et contribuer à les attirer
- Définir la stratégie de fidélisation de l'entreprise cliente
- Intégrer les enjeux des réseaux sociaux dans les campagnes de recrutement
- Associer les collaborateurs au développement de la marque employeur

### Public visé

---

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

### Prérequis

---

- Pratiquer le métier de consultant en recrutement
- Et/ou pratiquer le recrutement

### Programme

---

#### Programme de la journée :

- Définir le marketing RH
- Comprendre l'entreprise cliente, son environnement, son positionnement
- Identifier des leviers pour agir
- Identifier sa cible
- Travailler son image
- Définir sa marque employeur
  
- Adopter une stratégie qui nous ressemble
- Impliquer les collaborateurs dans la stratégie de communication
- Anticiper les besoins
- Analyser les nouvelles attentes
- Développer une politique d'intégration et d'accompagnement des collaborateurs
- 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 : 7 heures de formation** sur 1 jour 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 340€ net/ stagiaire/ session

Tarif INTRA 1750€ 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](mailto:poleformation@emciconseil.fr) - [www.emciconseil.fr](http://www.emciconseil.fr)

SIRET 42371245400044 – N° Déclaration activité 73310462831

