



Formation RH

Optimiser le Parcours Candidat



Let's Play RH

Optimiser le Parcours Candidat

Modalités pédagogiques

Durée : 2 jours de formation soit

- 1 demi-journée de préparation: définition et appréhension des concepts
- 1 journée d'expérimentation du Parcours Candidat à travers un jeu de rôle
- 1 demi-journée de débrief et construction d'une version optimisée de votre parcours candidat

Horaires : 9h00-12h30 et 13h30-17h00

Lieu : Voir convention

Participants : de 4 à 20 participants

Dates : Voir convention

Niveau: expert

Présentation de la formation

Pas toujours simple d'attirer les meilleurs candidats... et puis ces derniers ont toujours de nouvelles exigences.

Mais avez-vous déjà chaussé les bottes du candidat afin de comprendre ce que ce dernier vit à travers son expérience avec votre entreprise?

Entre complexité manque de visibilité, complexité de l'offre, attente désespérée d'une réponse ou rejet de candidature, le candidat sera régulièrement déçu, lassé ou frustré...

A travers un jeu de rôles, nous vous proposons de vivre ce parcours candidat afin d'en identifier les enchantements et les irritants.

Grâce à cette expérience ludique et concrète, vous pourrez identifier vos forces ainsi que vos point d'amélioration et alors définir clairement vos priorités pour vous démarquer dans vos pratiques de recrutement.

Objectifs et compétences visées

À l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de :

- Définir son persona candidat
- Identifier les étapes du Parcours Candidat de son entreprise
- Définir les enjeux prioritaires pour améliorer l'expérience candidat à travers ces étapes
- Mettre en place des indicateurs ou des outils afin de mesurer et optimiser le parcours candidat

Tarifs

A partir de 600€/ / participants selon le nombre de participants

**tarif pour 20 participants hors frais de déplacements*

Optimiser le Parcours Candidat

Public visé

Toute personne intervenant dans le processus de recrutement (RH, manager, dirigeant, consultant en recrutement.)

Prérequis

Aucune connaissance particulière. Être en situation de recrutement.

Modalités d'accès

- Inscription directement en nous contactant : contact@yeswemove.fr
- Toute inscription sera formalisée par une convention de formation.
- Délai d'accès à la formation : la formation est confirmée une fois l'inscription finalisée et le contrat signé, et en fonction des cycles d'ouverture des parcours, dans le respect du délai de rétractation de 10 jours en présentiel et 14 jours en cas de signature à distance

Contenu pédagogique

Module 1 - une demi-journée de formation collective

1.1 - Introduction au marketing RH

- Comprendre les tendances actuelles du recrutement
- Définir le marketing RH et ses enjeux dans le contexte actuel
- Comprendre les principaux objectifs et avantages du marketing RH
 - attractivité
 - fidélisation/ engagement
 - valorisation de la marque employeur
 - performance

1.2- Chaque entreprise est singulière

Comprendre la notion de promesse employeur et d'Employee Value Proposition.

- Les composantes de la marque employeur
- Construire son EVP

1.3- Le persona candidat

Pour un recrutement efficace, il est essentiel de savoir quel candidat ou candidate nous souhaitons attirer

- Comprendre l'enjeu du persona
- Construire son Persona

Embarquer & fidéliser ses équipes

Module 2- une journée de mise en pratique

2.1- Jeu de rôle

A l'aide de cartes et de jauges, glissez-vous dans la peau d'un candidat ou d'un recruteur fictif pour bien identifier les étapes du parcours candidat et leurs enjeux

- Pitcher votre singularité
- Créer une offre d'emploi améliorée
- Choisir les canaux et méthodes de sourcing
- Pré-sélectionner les candidats
- Mettre en place un process de recrutement
- Faire une offre
- Prévoir l'intégration



Vous pourriez bien avec de la chance



Mais attention aux imprévus



2.1- Débrief et décomposition des étapes de VOTRE parcours

En collectif, identifier chaque moment d'interaction directe ou indirecte entre votre entreprise et les candidats et les outils de mesure ou d'évaluation disponible

Embarquer & fidéliser ses équipes

Module 3 - une demi-journée d'optimisation du parcours candidat

Quelques semaines après la mise en pratique à travers le jeu, travail à partir de données récoltées au sein de son entreprise

- Identifier les enchantements et les irritants
- Définir les priorités d'action en fonction des ressources disponibles
- Identifier les indicateurs clés à suivre
- Mettre en place de outils de mesure: baromètre candidat, employee advocacy...

Embarquer & fidéliser ses équipes

Moyens pédagogiques et techniques mis en œuvre

Moyens et méthodes pédagogiques :

La formation alternera entre théorie et pratique avec des exercices, des quizz, des cas pratiques et des mises en situation.

Notre méthode pédagogique s'articule autour de 3 piliers, mis en œuvre dans chacun des ateliers :

- Exposé des **clés théoriques** de compréhension par le formateur (concepts, règles, etc.)
- Méthode expérientielle : **mise en action** des stagiaires et exercices pratiques guidés par le formateur, individuellement et/ou en groupes
- Stimuler l'**intelligence collective** du groupe : partage d'expériences et conseils par le formateur et entre les participants

Cette **formation** permet d'obtenir une mise en œuvre immédiate des acquis de la formation. Les cas pratiques sont réalisés sur-mesure et permettent de créer pendant le module de formation final les outils que les participants utiliseront immédiatement.

Notre formation est structurée en 3 phases:

#1 - Transmission des connaissances théoriques et pratiques convenues dans le programme de formation, en atelier collectif

#2 - Travail intermédiaire de terrain, encadré : les participants découvrent à travers le jeu les priorités et outils disponibles.

#3 – Atelier de mise en action : nous vous accompagnons à la mise en application immédiate de vos connaissances, par rapport à vos besoins concrets (choix et appropriation des outils ainsi que leur mise en œuvre)

Supports:

Un support de cours sera remis à chaque stagiaire.

Moyens mis à disposition :

Salle équipée de tables et chaises, connexion internet, vidéoprojecteur ou projection des supports sur un écran LCD

Matériel requis :

Ordinateur personnel autorisé

Embarquer & fidéliser ses équipes

Modalités d'évaluation

Avant la formation :

Évaluation des besoins et du profil du participant, en amont de la formation

Pendant la formation : exercices et mises en situation tout au long de la formation pour tester vos connaissances et évaluer votre progression.

En fin de formation: un questionnaire permettra de vérifier l'acquisition correcte des compétences.

Critère d'évaluation :

Un score de 75% de bonnes réponses doit être obtenu pour la validation des acquis.

Après la formation : une évaluation est réalisée à 6 mois pour évaluer l'impact de la formation sur la pratique professionnelle du stagiaire

Moyens d'encadrement

Formateur spécialisé en marketing et ressources humaines

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

Suivi de l'exécution :

- Feuille d'émargement par demi-journée signée par chaque stagiaire et par le formateur
- Remise d'une attestation d'assiduité individuelle à la fin de la formation

Appréciation des résultats :

- Évaluation formative continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Sanction de la formation

Remise d'une attestation de fin de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous souhaitons que tout le monde puisse bénéficier et accéder à nos formations. C'est pourquoi ,notre organisme de formation vous propose d'étudier les possibilités d'aménagement au cas par cas.



*Nous sommes à votre disposition pour
toute question/ échange*

nolwenn@yeswemove.fr
06 70 10 10 43

melanie@yeswemove.fr
06 75 12 31 25



Et retrouvez nous

www.yeswemove.fr

