

Attirer des talents et les fidéliser – niveau 2 : Inbound Recruitment

OBJECTIFS

Comprendre les enjeux de l’Inbound Recruitment (avantages et limites) pour construire une communication adaptée
Utiliser les outils et les leviers adaptés pour attirer de nouveaux talents

PROGRAMME

Comprendre les enjeux de l’Inbound Recruitment

Comprendre le concept d’inbound Recruiting : origines, applications, avantages et limites
L’importance croissante du contenu de marque employeur

Élaborer une stratégie d’Inbound Recruitment

Déterminer ses objectifs, sa stratégie et ses moyens
Choisir les leviers les plus adaptés
S’appropriier les étapes clés d’une démarche inbound Recruiting réussie

De l’inconnu au candidat

Identifier le contenu à développer en fonction de son positionnement et de ses objectifs de recrutement
Animer un blog
Diffuser des vidéos
Communiquer efficacement votre contenu sur les réseaux sociaux : LinkedIn, Facebook, Twitter, ...
S’appuyer sur des salariés ambassadeurs
Optimiser les mots-clés pour les moteurs de recherche : SEO, SEA, SMO
Utiliser les autres leviers pertinents : newsletter, livre blanc, événement thématique...

Transformer les candidats en collaborateurs

Inciter les visiteurs et les talents à postuler dans votre structure
Cibler ses communautés de talents
Multiplier les petites actions et interagir, convertir les potentiels talents en candidat vivier qualifiés
Mesurer l’impact des actions
Adapter ses campagnes Inbound en permanence en fonction des résultats pour maximiser son ROI

PUBLIC - PREREQUIS

Chargé de recrutement, responsable marketing, responsable ressources humaines, manager, toutes personnes en charge du recrutement

PEDAGOGIE

Méthode participative favorisant les échanges entre participants
Partage d’expériences
Exposé théorique des outils et des méthodes
Exercices d’application

MOYENS ET OUTILS

Atelier de mise en pratique sur chaque thème
Utilisation des réseaux sociaux

INTERVENANT

Partenariat avec WEvolution
Consultant spécialisé en recrutement et marque employeur



MODALITES D’EVALUATION

Positionnement pré et post formation par le formateur
Bilan oral de fin de formation
Appréciation des acquis sur l’attestation de formation
Grille d’évaluation individuelle de fin de formation

DUREE

1 jour soit 7 heures

DATES

Décembre 2023
Septembre 2024

PRIX

295 € par stagiaire

CONTACT

Nathalie PRIN : 02 54 53 52 02
CCI CAMPUS CENTRE
16, place Saint Cyrant
36000 CHATEAURoux
02 54 53 52 00
www.campus-centre.fr
fpc@indre.cci.fr
Siret : 183 600 014 000 17
N° d’activité formation : 2436P000136