

Mieux attirer les candidats grâce à sa stratégie de recrutement

Prérequis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Questionner leurs pratiques actuelles et les faire évoluer pour mieux attirer de candidats
- Identifier les tendances actuelles
- Définir sa stratégie de recrutement et son approche candidats
- Choisir les méthodes et outils de recrutement les plus adaptés selon son entreprise et ses postes

Public visé

Toutes fonctions RH ou Managers opérationnels en charge de recrutements,
Dirigeants ; Directeur d'établissement

Programme

1^{ère} demi-journée

Maitriser le contexte de l'emploi actuel

- Les attentes aujourd'hui des candidats et des jeunes générations
- Identifier les tendances sociétales actuelles et les pratiques innovantes
- Mettre en place une stratégie de recrutement en lien avec la stratégie d'entreprise

Atelier : partage collectif sur les observations terrains des stagiaires du contexte de l'emploi actuel. Jeu des générations

Connaitre les étapes et les outils d'un process de recrutement

- Le process de recrutement
- Les outils de recrutement (jobbards, site carrière, canaux de sourcing, réseaux sociaux, ATS, tests de personnalité, IA)

Atelier : créer son persona et son annonce avec l'aide de l'IA à partir d'une fiche de poste en lien avec les structures des stagiaires

2^{ème} demi-journée

Questionner son process de recrutement

- Définir ses pratiques actuelles de recrutement
- Identifier ses bonnes pratiques et ses freins

Atelier : SWOT de ses pratiques actuelles, de l'expression du besoin à l'intégration du candidat

Mieux attirer les candidats grâce à sa stratégie de recrutement

Établir ma propre stratégie de recrutement

- Définir ou re définir sa stratégie de recrutement afin de s'adapter au marché : mieux choisir ses outils et ses méthodes
- Construire sa marque employeur pour mieux attirer mais aussi fidéliser ses talents !
- Améliorer l'expérience candidat et miser sur ses collaborateurs
- L'importance de l'onboarding et du parcours d'intégration des nouveaux collaborateurs

Atelier : définir son plan d'action individuel


Méthodes et supports pédagogiques

- Pédagogie active et participative
- Echanges d'expériences et discussions
- Exposés, diaporamas, exercices pratiques
- Recueil des besoins
- Évaluation des acquis avant et après la formation
- Évaluation sur le déroulement de la formation réalisée par les stagiaires
- Remise de documentation et supports de formation
- Feuille d'émargement
- Attestation de formation

L'intervenant

Manager consultant au sein du cabinet Actiforces

Durée, horaires, dates et lieu

Durée	Horaires	Dates	Lieu
2 sessions de 3h30, soit 7h	9h à 12h30	4 + 5 juin 2026	En distanciel 

- La confirmation d'inscription vous sera adressée par mail.
- Si la formation devait être annulée faute de participants vous seriez également prévenu par mail 15 jours avant le début de la formation.

Mieux attirer les candidats grâce à sa stratégie de recrutement

Coût de la formation

Tarif adhérent AREA	550,00€ HT (soit 660,00€ TTC) / personne
Tarif non adhérent AREA	650,00€ HT (soit 780,00€ TTC) / personne

Le +



- Un groupe de 12 participants maximum, tous professionnels de l'agroalimentaire afin de partager des expériences et des préoccupations concrètes.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Afin de répondre aux différentes contraintes merci de nous contacter.