



## Renforcer et adapter son comportement de recruteur

Appréhender son mode de fonctionnement et l'impact sur la relation avec le recruté

Adapter ses comportements et son langage pour être compris, apprécié et séduire

Pratiquer l'écoute bienveillante, la reformulation et le feedback

## Comprendre et utiliser les sites et réseaux sociaux

Savoir réduire la distance avec les candidats

Détecter les hauts potentiels / les talents

Utiliser les bonnes pratiques pour attirer

Communiquer les atouts de son entreprise

## Construire votre message de séduction

Choisir les arguments pour valoriser votre entreprise

Rediriger et exprimer une belle histoire (réelle)

Savoir favoriser la rencontre avec les jeunes talents et les différentes générations

Donner un sens à la mission proposée

## Savoir mener un entretien de persuasion

Communiquer les 10 bonnes raisons d'intégrer votre entreprise

Donner des témoignages concrets et histoires de réussite de collaborateurs

Optimiser le parcours de votre haut potentiel en vous appuyant sur le poste proposé, donner de la visibilité

Communiquer votre optimisme

Mettre en avant les apports de votre société au candidat

Mise à jour le 01/12/2022

## Recruter par la conviction

Séduire et fidéliser les hauts potentiels.

Conduire un entretien en utilisant les techniques de vente et de communication.

Mobiliser tous les réseaux sociaux.

Savoir donner pour recevoir.

Optimiser son entreprise et le poste proposé.

### PREREQUIS :

- Aucun prérequis.

### PUBLIC CONCERNE :

- Toute personne ayant une expérience dans le recrutement et souhaitant mieux recruter les hauts potentiels.

### MOYENS PEDAGOGIQUES

- Formation accessible en ligne
- Supports pédagogiques et techniques
- Documentations
- Études de cas concrets
- Support multimédia (ex : module d'e-learning)
- Application Zoom / Teams

### LIEUX, MODALITES :

- Inter
- Intra
- Les modules peuvent se dérouler sur le lieu de travail, à distance, ou un mixte des deux.

### EFFECTIF PAR SESSION :

- Groupe de 4, Groupe de 6, Groupe de 8, Groupe de 10 et +
- Formation individuelle.



**ILYO TOUCH Formations** — 15 bd Pereire 75017 Paris — 01 88 31 31 52 — [contact@ilyotouchformations.fr](mailto:contact@ilyotouchformations.fr)  
N° SIRET : 820 309 177 000 39 - Code APE 6202 A - Numéro TVA Intracommunautaire FR04820309177  
Numéro RCS Paris B 820 309 177 - Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 93 08105 93  
auprès du préfet de la région Ile-de-France

---

#### MATERIEL :

- Ordinateur portable équipé d'une webcam,
- Une connexion internet.
- L'application Zoom installée sur votre ordinateur

---

#### SUIVI D'EVALUATION :

- Rapports
- Compte-Rendu
- Feuilles de présence émargées par les stagiaires
- Attestation de fin de stage
- QCM
- Test
- Exercices
- Mise en situation
- Questionnaire d'évaluation de la formation

---

#### INTERVENANTS :

- Ilyo Touch Formations travaille avec un réseau de formateurs indépendants, identifiés et experts dans leur domaine de compétences et qui ont une vraie volonté de transmettre tous les outils dont vous aurez besoin au quotidien.



---

## COUT DE LA FORMATION

Le coût de la formation est défini en fonction du stage, de la durée, et des objectifs définis avec l'apprenant. Le coût est également défini en fonction que nos formations soient dispensées en intra (chez le client), ou en formation Mixte (présentiel et FOAD), uniquement en FOAD, mais aussi la qualification de nos formateurs et du lieu de la formation.

Que ce soit en présentiel ou à distance, notre approche de la formation s'appuie sur une pédagogie pratique et personnalisée, chaque formateur adapte systématiquement sa prestation aux réalités des métiers des apprenants.

Systématiquement par le biais d'un entretien personnalisé le formateur cible les prérequis, les objectifs en amont afin de réduire le temps de découverte des besoins et ainsi être opérationnel dès le démarrage de la formation. Les programmes de formation présents sur le site internet servent de base, ils sont réadaptés aux besoins. Nos formateurs sont sélectionnés sur 6 critères :

- L'expérience
- Les qualifications
- La pédagogie
- La disponibilité
- Le choix des supports pédagogiques
- L'adéquation entre le parcours du formateur et les besoins de l'apprenant

---

## FORMATION SUR MESURE

Selon votre besoin et le programme sur mesure dédié à votre formation vous avez la possibilité de choisir le type d'apprentissage qui vous convient le mieux :

### **En face à face**

Une formation ciblée et individualisée qui permet d'optimiser l'apprentissage. Le professeur est à l'entière disposition du participant, pour un cours à 100% sur mesure afin de progresser plus rapidement. Le professeur utilise autant que possible les documents professionnels du participant.

### **En groupe**

Les apprenants profitent d'un professeur pour répondre de la façon la plus efficace à leurs besoins, mettre l'accent sur leur potentiel.

