



Objectifs pédagogiques :

- Savoir construire une argumentation
- Travailler la marque employeur
- Savoir adapter l'argumentation à la situation, à l'interlocuteur
- Savoir aborder les points de tension sans en être gêné.e
- Savoir exprimer clairement les raisons d'un refus
- Savoir prendre du recul pour trouver le meilleur équilibre possible entre les attentes de mon interlocuteur et les impératifs de mon entreprise
- Savoir négocier et s'adapter à chaque profil

Public :

- Chargé de recrutement
- Manager d'expertise
- Inter ou intra, idéalement environ 8 prs

Prérequis :

- Expérience d'un processus de recrutement
- Expérience d'entretien annuel avec un collaborateur

Moyens pédagogiques : Blended Learning

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques et mises en situation
- Quiz en salle, vidéos
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Modalités d'évaluations :

- Evaluation finale et clôture
 - ✓ Déterminer et structurer des axes de progrès individuels
 - ✓ Evaluation individuelle (par questionnaire)
 - ✓ Evaluation collective orale
- Mises en situation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Points forts de la formation :

Formation expérientielle adaptée aux problématiques des RH et managers, qui doivent de plus en plus négocier en interne, ou séduire de potentiels candidats. Apprentissage par mises en situations et jeux de rôles. Intervenant expérimenté sur les problématiques RH pour vous faire travailler la marque employeur.

Contenus :

- **Séquence 1 : L'accueil et la convivialité en visioconférence : Mettre à l'aise le candidat malgré le distanciel**
 - Comment installer la relation présentiel/distanciel
 - Se montrer bienveillant, créer le climat de confiance
 - L'écoute active : mise en situation
- **Séquence 2 : Les techniques pour convaincre : Préparer son argumentation**
 - Savoir rechercher des arguments
 - L'importance de la précision, du factuel, de l'imprévu
 - Avoir un état d'esprit positif
 - Mise en situation : SONCASE
- **Séquence 3 : Travailler sa proposition de valeur**
 - CANVA marque employeur
 - Se mettre dans la peau du candidat/collaborateur
- **Séquence 4 : Savoir s'adapter à son interlocuteur : Le connaître et s'adapter à lui**
 - L'outil REDI
 - Repérer le type de comportement avec REDI : jeux de rôles
 - Adapter ses arguments et son style
- **Séquence 5 : Anticiper et/ou traiter les objections**
 - Comment reçoit-on une objection ?
 - Comment les anticiper
 - S'y préparer et les accueillir avec sérénité
 - Faciliter l'adhésion
- **Séquence 6 : Déjouer la mauvaise foi et la manipulation**
 - Analyse transactionnelle
 - Poser un refus ou une demande
 - Jeux de rôles
- **Séquence 7 : Négocier**
 - Prendre en considération le rapport de forces
 - Jouer une stratégie collaborative ou compétitive
 - Savoir écouter les besoins du candidat
 - Les profils de négociateurs
- **Séquence 8 : Savoir aborder les questions délicates**
 - Qu'est-ce qui est en jeu ?
 - La question des émotions
 - Savoir être assertif
 - Transformer un refus en feedback positif

