

REDIGER UNE ANNONCE ATTRACTIVE

PUBLIC VISE

Cette formation de perfectionnement à la rédaction optimisée d'annonces sensibilise tout recruteur au marketing RH et à l'attractivité candidat. Cette formation permet de maîtriser les bases du copywriting RH pour attirer les candidats qui vous conviennent à travers vos annonces. La formation s'effectue en intra entreprise ou petit groupe de 6 personnes maximum ou en individuel

CONTEXTE

1 entreprise sur deux juge ses recrutements difficiles : pénurie de candidatures, exigence des candidats, compétences attendues non comprises.

Les vacances de poste ont des effets directs sur la productivité des entreprises : fatigue des salariés, baisse de la motivation des équipes, manque de réactivité face à un marché toujours plus complexe ...

Savoir marketer sa recherche pour attirer plus vite et mieux les candidats permet d'économiser son temps et d'optimiser ses actions pour gagner en efficacité et en rentabilité.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Apprendre les bases du copywriting RH
- Apprendre à marketer son discours pour attirer

PREREQUIS

Aucun

DUREE

4 H EN PRATIQUE

PRIX

2.550 € HT

LIEU

Rennes (adaptable selon besoin)

METHODES PEDAGOGIQUES

Pédagogie expérientielle et expositive.
Mise en situation et retours d'expérience.

MODALITE D'EVALUATION

L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur, en analysant les situations et proposant des solutions rationnelles.

A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.

A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation professionnelle.

A l'issue de la formation une attestation de suivi de formation sera remise aux participants.

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Analyse des données télématique.
- Méthode explicative.
- Méthode démonstrative.
- Tableau de rapport d'activité et commentaires des indicateurs à suivre

PROGRAMME

Journée 1

- 1 - Construire un discours efficace
 - Pourquoi soigner ses annonces
 - Comprendre sa cible et ses besoins
 - Repérer les facteurs de plaisir au travail
- 2 - Rédiger une annonce attractive
 - Le recueil du besoin
 - Travailler sa structure
 - Marketer sa recherche : l'essentiel et l'exceptionnel
 - Mettre en place une stratégie CAB
 - L'appel à l'action

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Les modalités de formation :

- En intra-entreprise exclusivement, c'est-à-dire en groupes de stagiaire de la même entreprise
- En individuel

Les formations peuvent avoir lieu :

- En présentiel dans les locaux de votre entreprise

Délais d'accès aux formations

Pour vos demandes de formation, contactez-nous par téléphone au 06 38 45 96 77 ou par courriel : sylvaine@viva-rh.fr

Une fois, votre demande reçue, Viva RH s'engage à vous répondre dans un délai de 72 heures. Nous vous contacterons par téléphone afin d'avoir un 1er échange sur vos besoins de formation.

Les formations étant réalisées en INTRA, nous envisagerons alors, la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes. Nous vous préciserons également les objectifs, les compétences acquises et les sources de financement possibles.

En fonction des disponibilités des stagiaires, du formateur, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne) à compter de la date de signature de notre convention de formation.

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Pour toute question concernant une situation de handicap, quelle qu'elle soit, et pour évaluer et anticiper les aménagements nécessaires à votre participation, merci de prendre contact avec sylvaine@viva-rh.fr ou en appelant le 06 38 45 96 77.

DIVERS

Au debriefing final avec les stagiaires, des axes de travail et d'amélioration seront fixés et des objectifs élaborés ensemble.

A la fin de la formation le stagiaire recevra une attestation de réalisation.