



**CL'Homme Conseil**  
Développeur du Capital Humain

## PROGRAMME PROFESSIONNEL DU RECRUTEMENT OPTIMISER SES PLACEMENTS ACTIFS DE CANDIDATS

Céline LANGLOIS  
Référénte pédagogique, administrative et PSH  
06 51 45 42 66  
www.clhommeconseil.com  
celinelanglois@clhommeconseil.com

### LES 3 OBJECTIFS OPERATIONNELS DE LA FORMATION

ORGANISER LA PROPOSITION DE  
CANDIDATURES ET CIBLER

1

CONSTRUIRE SON ARGUMENTAIRE DE  
VENTE DU CANDIDAT

2

CONNAITRE LA TECHNIQUE DE  
TRAITEMENT DES OBJECTIONS

3

### PROGRAMME

#### 1 COMPRENDRE L'ENJEU DU PLACEMENT ACTIF

- Identifier l'ensemble des leviers pour développer le CA se son agence
- Comprendre les enjeux du chargé de recrutement
- Recruter pour placer : préparer ses arguments
- Associer le candidat à sa démarche

#### 2 ORGANISER LA PROPOSITION DE CANDIDATURES ET CIBLER

- Sélectionner les candidats et préparer l'envoi
- Identifier les prospects et clients cibles : enrichir son fichier
- Se fixer un objectif de transformations : PA abouti / Opportunité / RDV
- Qualifier le compte et les besoins potentiels

#### 3 L'IMPACT DE LA COMMUNICATION PAR TELEPHONE

- Identifier les spécificités de la communication par téléphone
- Optimiser sa communication para-verbale : Travailler sa voix, son rythme
- Connaître les formulations positives à utiliser par téléphone, celles à éviter

#### 4 L'ENTRETIEN TÉLÉPHONIQUE

- Comprendre les attentes de l'entreprise, et de son interlocuteur
- Valoriser le candidat en fonction des attentes clients
- Répondre efficacement et sereinement aux objections
- Conclure et préserver la relation client en toutes circonstances

### SE DONNER DES AXES DE PROGRES

- Identifier ses points d'appuis et valider son plan d'action

### DUREE

2 jours - 14h  
Format distanciel nous consulter

### PUBLIC

Chargé(e) de recrutement, Assistant(e) recrutement, Consultant(e)  
Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter

### PRE REQUIS

Aucun

### ACCESSIBILITE HANDICAP

Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier

### MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation

### TARIFS

Un devis est établi après analyse de vos besoins

### PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES

- La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entraînement
- Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées
- Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective
- Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action
- Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone

### MODALITES D'EVALUATION

- AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement
- PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation)
- APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation
- APRES : Suivi post-formation à la carte

### SANCTION

Certificat de réalisation à l'issue de l'action

### LES + DE LA FORMATION

- Intervenante avec 20 ans d'expérience en recrutement
- Une pédagogie basée sur des méthodes actives
- Des études de cas à partir de situations vécues
- Construction d'un Plan d'Evolution Personnel

Consultez le taux de satisfaction: <http://clhommeconseil.com/avis.php>