

COMMENT COMMUNIQUER POUR RECRUTER EN 2025 ?

Réf	Modalité	Durée	Nb stagiaires
CCPRE2025 - SST14	Présentiel/Distanciel	2.0 jour(s) - 14.0h	8



OBJECTIFS

Face à une pénurie de candidatures lors de recrutements.

- Comment communiquer efficacement pour donner envie à de nouveaux collaborateurs d'intégrer votre entreprise ?
- Comment mettre en place une stratégie de Marque employeur performante pour les Nouvelles générations ?



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Public

Dirigeants, Managers et salariés.

Pré-requis

Aucun.



CONTENU

RECRUTER = COMMUNIQUER, oui mais comment ? Via quels outils ? avec quelle stratégie ?

- Des outils de Méthodologie et de Marketing sur ces « cibles » sur lesquelles on souhaite communiquer.
- Mettre en place une stratégie de « personae » clairement identifiée pour mieux communiquer par la suite et savoir choisir les bons canaux de communication et les bons contenus
- Comment utiliser le Digital de façon simple et efficace dans sa fonction RH ?
- Les centres d'intérêts sur lesquels il faut communiquer sur les nouvelles générations et quels canaux de communication utiliser ?
- A quoi sert LinkedIn et comment s'en servir pour améliorer sa communication ?
- SPOTIFY pour se démarquer, et pourquoi pas ?
- Des outils, jeux de rôles, application vus ensemble sur des cas concrets



PÉDAGOGIE

Une formation très concrète à partir des cas pratiques du participant avec de la théorie et surtout des mises en situation sur des cas propres à l'apprenant pour travailler ensemble sur les clés pour trouver une solution à un cas pratique vécu par le participant mais aussi des cas potentiels dans lesquels l'apprenant doit parvenir à mettre en place une communication de crise avec tous les outils étudiés avec le formateur.

Le but de cette formation est de rentrer « dans le vif du sujet et d'être au plus près de la réalité terrain.



GESTION DES ACQUIS

Méthodes d'évaluation

- **Évaluation pré-formative** : Une grille d'auto-positionnement est transmise aux apprenants en amont de la formation pour faire un auto-diagnostic de leurs compétences.
- **Évaluation de suivi** : Évaluation du développement des compétences via la grille d'auto-positionnement remplie à l'issue de la formation.
- Évaluation à chaud de satisfaction fournie par REZO.
- **Évaluation des acquis** : Le/la formateur/trice remplit à son tour une grille de validation des acquis basée sur les compétences et connaissances acquises.
- Attestation de fin de formation REZO.



FORMATEUR ET PARTENAIRE

Après 25 années d'expérience et de savoir-faire dans les domaines du Marketing, de la Communication et de la Direction commerciale de PME locales et d'un groupe national, et le retour à l'Université en 2018-2019 pour obtenir un Master en marketing Digital et e-commerce à l'IAE de Grenoble, notre partenaire a au fil des années, multiplié son réseau médias, établi des communiqués de presse, géré des situations de crise, travaillé sur les réseaux sociaux et géré la e-réputation des entreprises clientes.

Il propose des formations accessibles à tous liant pédagogie, concret et professionnalisme sur des sujets comme :

- « Quels Réseaux sociaux utiliser pour promouvoir ses produits et services ? Comment les utiliser ? »
- « Comment gérer l'image de son entreprise ? »
- « Les fondamentaux du Marketing : SPECIALE NON COMMERCIAUX ET NON MARKETEURS »



ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les solutions d'aménagement.



REZO PARTAGE

3C rue Irène Joliot Curie, 38320 Eybens
Tél. 04 76 18 06 81 – service-clients@rezo-partage.com
SCOP SARL au capital variable (25 000€) - RCS
Grenoble – SIRET : 809 267 339 00046