

Programme de formation :

Recrutement sur les réseaux sociaux (pour tous niveaux)

Public visé : Responsables, Chargés, Directeurs, etc de ressources humaines, recrutement, talent acquisition, sourcing, etc. (tous secteurs confondus) et toute personne en entreprise qui voudrait utiliser les réseaux sociaux afin de faire du recrutement, sourcing digital, travailler la visibilité de la marque employeur, etc.

Pré requis et conditions d'accès à la formation : Absence de prérequis.

Compétence(s) visée(s)/Objectifs opérationnels :

- Porter la société sur les réseaux sociaux
- Etablir la pratique du canal social afin que les actions du recrutement sur les réseaux sociaux et les outils digitaux soient rentables et contributrices quant au recrutement.
- Appréhender et adopter les réflexes de RH sur les réseaux sociaux pour rendre ses démarches du recrutement plus efficaces et « candidate centric » (focalisé sur les candidats).
- Adapter sa stratégie du recrutement aux réseaux sociaux.
- Identifier le canal adapté à son public cible.
- Communiquer avec les candidats sur les réseaux sociaux (écrire des posts, invitations, messges..)
- Optimiser sa visibilité dans son écosystème en tant qu'ambassadeur de marque RH

Objectif(s) pédagogique (s) :

- Appréhender et adopter les réflexes RH sur les réseaux sociaux
- Adapter la stratégie quotidienne RH (sourcing, visibilité, etc.) aux réseaux sociaux.
- Identifier le canal adapté à son public cible.
- Communiquer avec ses candidats et sa communauté RH de manière claire et efficace.
- Optimiser sa visibilité dans son écosystème en tant qu'Ambassadeur de marque RH pour en faire un atout lors des recrutements.
- Utiliser les outils digitaux/réseaux sociaux dans sa stratégie de recrutement : sourcing, rédaction et diffusion des offres d'emploi, gestion des candidatures, job boards...

Durée et modalité d'organisation :

Durée : 14 heures (selon la demande et les besoins du client)

Horaires : Entre 9h00 et 18h00

Organisation

- *Présentielle* : formation synchrone, intra-entreprise, chez le client
- *Distancielle* : formation synchrone, intra-entreprise, à distance (classe virtuelle sur Teams, zoom, etc...),
- *Blended 1* : formation présentielle et distancielle synchrone, intra-entreprise, chez le client et à distance (classe virtuelle sur Teams, zoom, etc...),
- *Blended 2* : formation présentielle et distancielle synchrone et asynchrone, intra-entreprise, chez le client et à distance (classe virtuelle sur Teams, zoom, etc...),
- *Blended 3* : formation distancielle synchrone et asynchrone, à distance (classe virtuelle sur Teams, zoom, etc...),
- formation synchrone, intra-entreprise, dans vos locaux

Taille du groupe : entre 2 et 8 personnes (plafond)

Lieux : Distantiel ou présentiel ou mixte (Blended)

Accessibilité & prise en compte des situations de handicap :

Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables à la formation pour adapter les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée. Nous nous assurons que les locaux de nos clients sont adaptés au besoin.

De plus en fonction des demandes, nous mettrons tout en œuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

Le référent handicap chez The Smartworking Company est Michelle Goldberger (tel : 0611629621).

Délai d'accès : 1 semaine en fonction des disponibilités

Tarifs :

Intra : à partir de 1500 euro HT/jour (prix public)

Pour les programmes sur mesure, [prenons contact !](#)

Déroulé /programme (ceci peut être change d'après le niveau, la zone de confort, la stratégie et l'organisation du recrutement de l'entreprise etc..) :

	Séquence	Contenu	Modes pédagogiques
Modules 1 et 2	<ul style="list-style-type: none"> - Zoom : l'écosystème de l'entreprises et son univers recrutement ; - Visite guidée des profils des réseaux sociaux : communautés, cibles, conversations, marque employeur ; - Fonctionnalités des réseaux sociaux ; - Création/mise en place : définition de la ligne éditoriale, base du planning, stratégie de #, process de contenu. 	<ul style="list-style-type: none"> - Analyse réseaux sociaux, profils et pages entreprise. - Analyse des + et - des différents éléments collectés - Recherche de candidats, exemples de contenus et techniques d'engagement- - Comment infuser son ADN et la marque dans ses activités en tant que RH. 	<ul style="list-style-type: none"> - Visite et benchmark des réseaux sociaux (LinkedIn, FB, IG, Twitter) ; exercices Google ; création des mapping sur Excel ; recherche de # ; usage des outils différents sur Internet ; diagnostic. - Recherches avec les filters.
Modules 3 et 4	<ul style="list-style-type: none"> - RH qui recrute (ambassadeur RH) : le définir et comprendre sa posture ; - Ses règles d'usages les codes/l'étiquette de posture : comment les appliquer au recrutement (visibilité, 	<ul style="list-style-type: none"> - Le recrutement sur les réseaux : qu'est-ce que c'est et en quoi consiste-il ? - Analyse des exemples d'annonces, de pages, de marque employeur... sur les réseaux sociaux - Quelle stratégie ? 	<ul style="list-style-type: none"> - Création de ligne éditoriale : suivre et repartager les contenus de l'entreprise, retouches des posts d'après ses objectifs et faire la prise de mesure ; user cases, exercices dans le back office des profils,

	conversation, marque employeur..) <ul style="list-style-type: none"> - Créer une routine et une prise de mesure de KPI et du ROI. 	<ul style="list-style-type: none"> - Création d'un nouveau process -Gestion de la nouvelle ligne éditoriale - Exemples du ROI - Mise en application : la réalité quotidienne et mensuelle - Mise en place d'une feuille de route 	calculs des formules ROI ; <ul style="list-style-type: none"> -Création de sa propre liste de do's et don't, contenus à partager, # à communiquer etc ; Re-écrire des annonces ; -Exercices sur les operateurs booléens...
--	--	---	---

Moyen d'encadrement :

Intervenante : [Michelle Goldberger](#) :

- Entrepreneure franco-américaine spécialiste en Social Selling, recrutement et employee advocacy sur les réseaux sociaux et social media learning.
- Auteure du livre, **Le Social Selling au pays du ROI** - manuel de coaching pour la mise en place de Social Selling en entreprise, Médaille meilleur ouvrage en 2022 de l'[Académie des Sciences Commerciales](#)
- Fondatrice et CEO de The Smartworking Company®, entreprise française de formation et d'acculturation aux réseaux sociaux et au Social Selling.

Méthodes mobilisées : (Moyens pédagogiques et techniques)

En fonction de l'organisation choisie : classe virtuelle -Teams, zoom, etc ..., plateforme LMS (Learning management systems), réseaux sociaux, outils et application en ligne, support PPT,...)

- mises en situation répétées et coaching terrain
- répartition pédagogique: 80 % de pratique, 20 % d'apports théoriques
- participation active et l'expérimentation des participants est privilégiée
- travail en sous groupe ou en binôme,
- étude de cas
- exercices pratiques, outils d'analyse,
- apports méthodologiques sont illustrés d'exemples puis application en situation.

Modalités de suivi et d'évaluation :

Evaluation diagnostic

- Entretiens téléphoniques
- Etudes des pages réseaux sociaux
- Evaluation des besoins et attentes du commanditaire sur des outils digitaux
- Evaluation des besoins et attentes de l'apprenant sur des outils digitaux

Evaluation formative

- Auto-évaluations régulières
- QCM/Quizz en ligne
- Exercice pratique
- Benchmarks à réaliser
- Mises en situation
- Contenus types à fabriquer

Evaluation sommative

- Feuille d'émargement
- Evaluation « à chaud »
- Enquête satisfaction du commanditaire
- Attestation de présence à remettre

Effectif Plancher/plafond : 8 personnes (plafond)

Référent pédagogique : Michelle Goldberger