

PROGRAMME DE FORMATION

Booster tech : recruter plus facilement des profils IT

1- Objectifs pédagogiques

Aider les recruteurs IT à adapter et optimiser leurs pratiques pour recruter plus efficacement des profils techs. A l'issue de la formation les participants sauront mener un brief complet, diversifier leur sourcing et approcher plus efficacement les candidats.

2- Compétences visées

- Comprendre le besoin et hiérarchiser les critères de recherche
- Préparer sa stratégie de recherche : mots-clés, cartographie du marché
- Maîtriser les techniques de sourcing : requêtes booléennes simples et avancées
- Utiliser des canaux de sourcing adapté aux profils techs
- Rédiger des messages d'approche et de relance attractifs
- Prendre des nouvelles de son réseau

3- Public visé et prérequis

Public visé :

Les ingénieurs d'affaires ou recruteurs qui travaillent en ESN, en cabinet de recrutement IT, chez un éditeur ou dans une entreprise qui recrute des profils techs. Les professionnels indépendants qui ont choisi de se spécialiser dans le recrutement IT peuvent également suivre cette formation.

Nombre de participants :

De 1 à 6 personnes maximum
Formation **intra-entreprise** uniquement

Prérequis :

- Avoir un bon vernis technique
- Maîtriser la langue française (à l'oral et à l'écrit)
- Recruter des profils techniques dans l'informatique
- Disposer d'un compte LinkedIn (gratuit, premium ou licence)

4- Durée et modalités de réalisation

8 heures : 4 modules de 2 heures chacun. Les modules sont tous reliés les uns aux autres avec une notion de "progressivité" dans l'action de formation.

La formation se déroulera en distanciel synchrone* via l'outil Zoom et sera dispensée sur 2 journées ou 4 demi-journées (consécutives ou non)

*Présentiel possible à Lyon et proches alentours.

5- Contenu de la formation

Module n°1 : Analyser le besoin (2h)

Objectif : définir sa recherche pour construire la bonne stratégie

1ère partie : se positionner sur le marché

- ✓ Identifier ses atouts pour valoriser l'entreprise (exercice)
- ✓ Réaliser un market mapping (exercice)

2ème partie : collecter et structurer les informations

- ✓ Hiérarchiser les critères et lister les synonymes
- ✓ Exercice : Réaliser un tableau de synthèse

Module n°2 : Maîtriser les techniques de sourcing (2h)

Objectif : utiliser les outils et techniques adaptés aux recherches

1ère partie : maîtriser la recherche booléenne

- ✓ Rappel sur les opérateurs booléens classiques (exercice rapide)
- ✓ Les principes du X-Ray sur Google

2ème partie : diversifier ses canaux

- ✓ Les outils et astuces à connaître
- ✓ Cas pratique : réaliser des X-Ray sur GitHub

Modules n°3 : Augmenter ses taux de réponses (2h)

Objectif : Transformer des personnes en candidats

1ère partie : soigner ses approches et ses relances

- ✓ Les différents types de messages
- ✓ Se démarquer pour créer un lien
- ✓ Dédramatiser la relance

2ème partie : exercices

- ✓ Commentaires de messages (fournis par la formatrice)
- ✓ Amélioration des messages existants (templates)

Module n°4 : Réussir la présélection et l'évaluation des compétences (2h)

Objectif : (re)trouver crédibilité et légitimité auprès des candidats IT

1ère partie : La présélection

- ✓ Rappel sur le cadre légal du recrutement
- ✓ Préparer le premier échange avec le candidat

2ème partie : Poser les bonnes questions

- ✓ Utiliser la logique de la scorecard (ancrage + échelle)
- ✓ Préparer une banque de questions pertinentes

6- Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Le formateur utilise plusieurs moyens pédagogiques pour assurer la transmission des savoirs et savoir-faire : exposés théoriques, animation participative, questions/réponses, exercices pratiques et mises en situation lorsque le sujet le permet.

Le **support de formation** sera proposé en partage d'écran. Le formateur ne prend jamais la main sur l'ordinateur des stagiaires.

Des **fiches récapitulatives** reprenant les points-clés de chaque module seront remises aux stagiaires à la fin de la formation. Elles contiennent également des ressources complémentaires.

7- Méthode pédagogique

Organisation d'un **échange téléphonique « découverte »** gratuit de 30 minutes pour comprendre la situation du stagiaire. Cet échange permet de valider quel programme convient le mieux aux besoins et aux attentes exprimés. Il permet également d'adapter au mieux le contenu de la formation dans une démarche de personnalisation.

La formation est basée sur la **pédagogie active** pour mobiliser les potentiels de chacun au service des objectifs de l'entreprise. La formation est construite sur des apports théoriques qui sont ensuite appuyés et illustrés par des explications imagées. Les exercices proposés correspondent à des situations que le stagiaire peut rencontrer au quotidien dans son métier. Il ne s'agit donc pas d'un cours descendant mais plutôt d'ateliers où le stagiaire est acteur de son apprentissage.

8- Evaluation et suivi

- ✓Questions orales, quiz et mises en situation pour chaque module
- ✓Débrief à la fin de chaque module (15 minutes)
- ✓Envoi du lexique « les mots de l'IT »
- ✓Evaluation des connaissances via un quiz en ligne individuel (Evalbox)
- ✓Suivi des stagiaires pendant 1 mois
- ✓Accès illimité à un Slack privé pour continuer à échanger
- ✓Bilan 2 mois après la formation
- ✓Questionnaires de satisfaction à chaud et à froid

9- Tarif

- Forfait de **1400€ HT** pour les 8 heures de formations.
- Il faut ajouter **100€ HT** pour chaque participant (inscription, évaluation et suivi) Exemple pour 4 personnes : $1400 + (4 \times 100) = 1800€$ HT
- Financement OPCO possible