

Accompagner vos Etudiants à Décrocher un contrat d'alternance

Formats :

Présentiel ou distanciel

- 100% adaptable

Effectif : 12 max/session

Durée : 7 heures

Tarif :

A partir de 450€HT/participant

Contexte :

Depuis le boom de l'apprentissage, de nombreux établissements se sont positionnés sur le marché de l'alternance.

Chaque école/ CFA, doit répondre à un double enjeu :

- Attirer des étudiants sur leur offre de formation, et plus particulièrement des profils susceptibles d'intéresser des entreprises
- Donner envie aux entreprises de recruter des étudiants issus de l'établissement et pérenniser ces relations

Etre présent sur différents sociaux, faire une veille sur les jobboards, mettre en place des événements, assurer un suivi de proximité sont des actions devenues incontournables pour développer des promotions sous le format Alternance.

Au travers de cette formation, nous intervenons auprès des acteurs qui œuvrent au quotidien dans les Etablissements pour leur donner les clés de la réussite !

OBJECTIFS :

- Mettre en œuvre des actions de sourcing cohérentes et efficaces
- Savoir identifier les besoins et attentes des protagonistes
- Savoir accompagner efficacement le candidat dans son recrutement
- Savoir accompagner efficacement l'entreprise dans son recrutement
- Savoir accompagner l'entreprise dans l'intégration du nouveau salarié
- Créer sa communauté pour l'avenir

Publics :

Conseiller(ère) en formation, Chargé(e) des relations entreprises, Responsable d'équipe commerciales, Chargé(e) des admissions, Equipes pédagogiques.

Prérequis :

Accompagner vos Etudiants à Décrocher un contrat d'alternance

Aucun prérequis

Moyens pédagogiques et techniques :

- Supports de formation visuels
- Jeux et outils
- Apports théoriques
- Quiz en salle
- Pédagogie active, temps de retour personnalisé et échanges avec le groupe
- Mises en situation

PROGRAMME

1. ENGAGER UNE DEMARCHE DE RECHERCHE DE CANDIDAT, ASSURER LE RECRUTEMENT

1.1. Sourcing candidats

- Les actions sources d'efficacité : salon, eSalons, JPO, eJPO, Conférences métiers, présentation dans les lycées, forum, ateliers, réseaux sociaux, cooptation, parrainage etc.
- Focus sur les Job Boards : Bien rédiger ses offres d'emploi (Talent Plug, Indeed etc.)
- Les sites de référencement de formations (Diplomeo, Study Advisor, etc.)
- Traitement des demandes de documents traitement des datas
- Suivre son activité (identification des ratios de performance)

2. ASSURER LE SUIVI DES PROSPECTS ET DES CANDIDATS DURANT TOUTE LA CAMPAGNE

2.1. Le prospect

- Animation de sa base prospects

2.2. Le candidat

- Définition précise des attentes du candidat
- Mener un entretien de recrutement candidat : MISE EN SITUATION
- Accompagner le candidat dans son parcours de recruté
- Aide au CV
- Personnalisation de la lettre de motivation
- Aide à l'entretien téléphonique et face à face

- Les actions qui rassurent le candidat
- Animation via les réseaux sociaux

ALTERNANCE & FORMATION CONSEIL - 54 rue Seignemartin 69008 LYON
SASU au capital de 1000€

Enregistrée au RCS de Lyon - 918 553 660

Siret n° 91855366000013 – TVA Intracommunautaire : FR20918553660

Organisme de formation enregistré sous le numéro 84692074469 par la DREETS Auvergne-Rhône-Alpes
damien@conseilalternance.fr – 06 59 82 10 83

Accompagner vos Etudiants à Décrocher un contrat d'alternance

- Accompagnement via de nouveaux outils numériques
- Atelier / Coaching de recherche d'emploi

2.3. Sourcing entreprise

- Les actions sources d'efficacité
- Prospection via LinkedIn & les job boards (Alertes Job Board)
- Focus sur les partenariats / Grands Comptes
- Réseaux professionnels et personnels (Business Meetings, anciens employeurs etc.)

2.4. Outils de suivi des mandats et des candidats

3. ANALYSE DES BESOINS

3.1. L'entreprise

- Définition précise des besoins de l'entreprise
- Elaboration du cahier des charges de la mission
- Traitement des objections et argumentation face à l'entreprise
- Les « engagements » de l'école qui rassurent l'entreprise

4. LA JUSTE ADEQUATION CANDIDAT / ENTREPRISE

4.1. Accompagner l'entreprise dans ses choix de recrutement

- Focus sur la recommandation des candidats : Bien rédiger ses mails de recommandation
- Constituer sa documentation
- Positionnement & Expertise du Centre de Formation (Savoir, savoir-faire et savoir être)

4.2. Accompagner le candidat dans sa prise de poste

- Accompagnement quotidien via les réseaux sociaux
- Suivi et évaluation d'intégration

4.3. Accompagner l'entreprise dans l'intégration du candidat

- Les formations tuteurs
- Les réunions tuteurs / maîtres d'apprentissage

4.4. Assurer le suivi

4.5. Les indicateurs de réussite pour suivre soi-même sa campagne

5. CONSTRUIRE SON PLAN D'ACTION