

# Programme de formation

## Module #1 - Le marché du recrutement

### FR Le marché du recrutement en France

- 👥 Typologies de clients
- 🎯 Définir son positionnement

## Module #2 - Introduction à la prospection & Organisation personnelle

- 👤 L'état d'esprit commercial (+ conseils)
- 📁 Organisation personnelle
- 🎯 Définir ses objectifs (sa routine !)

## Module #3 - La prospection passive (inbound)

- 👤 Mettre en place sa prospection passive
- ♻️ Générateur infini d'idées de contenu
- 📄 Travailler son profil LinkedIn

## Module #4 - La prospection active (outbound)

- 👤 Guide du cold mailing
- 👤 Guide du cold calling
- 👤 Cold calling ou cold mailing ?
- 👋 Gérer les objections
- ⚔️ Contrer la concurrence

## Module #5 - Gérer ses RDV commerciaux

- 📌 Présenter Achil
- 🗂️ Structurer son pitch commercial
- 📁 Faire sa plaquette commerciale

## Module #6 - Faire une proposition commerciale

- 💰 Comment pricer une mission ?
- ✉️ Rédiger son message de proposition commerciale

## Module #7 - Outils

- ✉️ Utilisation du CRM
- 📄 Démarrer avec Taleez
- 🔍 Recherche de contacts

## Module #8 - Efficacité

- 📺 Les étapes du recrutement
- 📁 Process et organisation personnelle

## Module #9 - Le poste

- 📄 Prise de brief
- 📊 Scorecard
- 🏢 Comprendre le poste et l'environnement (entreprise, secteur, contexte)

## Module #10 - Posture client

- 💡 Les bases de la relation client
- 👤 Posture du recruteur & Confiance en soi
- 👤 Marque personnelle

## Module #11 - Trouver les candidats

- 📺 Description et gestion du pipe
- 👏 Les différentes façons de sourcer
- 🔍 Mettre en place une stratégie de sourcing
- ➕ Les opérateurs booléens
- 🌐 Mindmap et sourcing
- 📄 Démarrer avec Taleez

## Module #12 - Approcher les candidats

- 👤 Ecrire une annonce qui convertit
- 💬 Messages d'approche
- 📊 Préqualifier efficacement
- 👤 Pitcher le poste
- ⚙️ Les outils d'automatisation

## Module #13 - Entretien

- 👤 L'entretien semi-structuré
- ⚖️ Entretien et cadre légal
- 👤 Les biais
- 📊 L'évaluation
- 🕒 Cadrer l'entretien (temps, posture)
- 👏 Prise de note CR
- 📞 Prise de références

## Module #14 - Relations candidats

- 👤 Faire un feedback
- 👤 Suivi de la période d'essai
- 👤 Créer et animer son vivier
- 👤 Coacher et conseiller les candidats

## Module #15 - S'améliorer

- 👤 Fixer et suivre ses KPIs
- 👤 Faire une veille
- 📊 Auditer ses pratiques
- 👤 RGPD