



BLUEXPERT

LES EXPERTS DU CONSEIL EN RECRUTEMENT

Thème 4 : L'entretien

- Leads & Recommandations -

Public cible

Cette formation s'adresse à toute personne rencontrant un candidat, responsable de sourcing, de business development.

Nombre de participants

6 personnes

Durée de la formation

1 demi-journée

Sous thèmes

- ❖ Qu'est-ce qu'un lead et une recommandation ?
- ❖ Comment les obtenir ?
- ❖ Pourquoi sont-ils si importants

Compétences développées

- ❖ Connaitre son marché
- ❖ Avoir une vision à long terme de chaque échange
- ❖ Comprendre l'importance et l'intérêt de chaque échange

Cas pratique réalisé en fin de séance

Vous êtes en entretien avec un candidat, et avant de lui présenter vos clients, vous souhaitez en savoir plus sur ses process en cours.

Quelles questions pouvez-vous poser à ce candidat afin d'obtenir le plus d'informations possibles sur le marché ?

