

PROGRAMME DE FORMATION

Mettre en place son Marketing RH et sa marque employeur

2 jours 14h

OBJECTIFS

- Attirer, conserver et fidéliser ses collaborateurs
- Être autonome dans la gestion de sa communication RH
- Renouveler ses pratiques avec de nouveaux services 2.0

PUBLIC

- Toute personne effectuant du recrutement au sein de l'entreprise

PRE REQUIS

Aucun

PEDAGOGIE

- Présentation power point remis en fin de formation
- Exercice en groupe de création d'action de marketing
- Cas concret
- Mise en situation
- Vidéos et exemples concrets

SANCTION DE LA FORMATION

- Remise d'une attestation de réalisation

EVALUATION DES COMPETENCES

En fin de formation, via un QCM et des mises en situation, le consultant établira une évaluation en trois niveaux **Acquis – En cours** d'Acquisition – **Non acquis** (connaître le marketing RH et son processus , mettre en place sa marque employeur avec ses outils)

PROGRAMME

BLOC 1 JOUR 1 = LE MARKETING RH (1/2 jour)

- Connaître la définition du marketing RH
- Sa différence avec le marketing commercial
- Quels sont les outils qu'utilise le marketing rh et comment les choisir
- Être capable de donner les composantes du marketing RH et ses fondements

BLOC 2 jour 1 = LES CIBLES ET LES ACTIONS (1/2 jour)

- Parvenir à définir la cible a convaincre
- Mettre en place une stratégie et un planning d'actions
- Adapter ses choix aux publics visés et aux moyens financiers
- Etre capable de piloter les actions de marketing RH en mode projet et stratégie d'entreprise
- Savoir fidéliser ses cibles grâce au marketing rh

BLOC 3 JOUR 2 = ASSOIR SA MARQUE EMPLOYEUR (1/2 jour)

- Différencier la marque commerciale de la marque employeur
- S'adresser à la bonne cible
- Maitriser les codes de communication du marketing rh
- Comprendre les impacts d'une mauvaise communication
- Se positionner financièrement sur le cout de son marketing

BLOC 4 JOUR 2 = AGIR SUR SA COMMUNICATION ET UTILISER SON MARKETING RH COMME UN LEVIER D'ACTION (1/2 jour)

- Interaction avec le service communication
- Connaître ses canaux de distribution et les choisir
- Donner un planning d'action a ses collaborateurs et faire vivre son marketing pour fidéliser ses collaborateurs
- Agir sur ses collaborateurs et les impliquer grâce au marketing rh
- Devenir un employeur attractif sur son secteur

DUREE 14H SOIT 2 JOURS