

Thématiques de formation

2025

Dédiées aux professionnels
du conseil RH (cabinets de
recrutement, ETT, ...)

Construire son programme de formation sur mesure

Une approche modulaire pour des formations totalement personnalisées

Les thématiques ne sont pas des formations prêtes à l'emploi, mais des éléments fondamentaux à partir desquels nous construisons des parcours d'apprentissage sur mesure. Chaque thématique couvre un domaine essentiel, une problématique particulière, offrant ainsi une flexibilité totale pour répondre aux besoins uniques de votre entreprise. En voici une liste non exhaustive.





Thématiques Commerciales

Le ciblage & la prospection

Maîtriser et optimiser le tunnel de vente, construire sa stratégie de prospection

1

La prise de rendez-vous téléphonique

Perfectionner sa technique d'approche téléphonique pour convertir les appels en RDV

2

Social selling (Linkedin / Sales Navigator) - Personal branding

Maîtriser le social selling pour générer des leads et développer son business

3

Communication et marketing digital

Valoriser la communication digitale au bénéfice de ses clients et de ses candidats

4

Le placement proactif (Push) et l'Ad Chase

Maîtriser l'art de présenter proactivement des candidats et de développer des opportunités business en dehors d'un contexte de commande

5

Le rendez-vous client face à face (ou visio)

Adopter la posture et les techniques pour transformer les rendez-vous face à face en succès

6

La posture "Consultant" / "Business partner"

Elever son rôle en devenant un Business partner stratégique et augmenter la valeur perçue

7

Le prix et la négociation

Savoir annoncer son prix et maîtriser les techniques de négociation pour préserver les marges

8

Le brief client (la prise de commande)

Maîtriser l'art de cerner et d'influencer les besoins client pour une qualification avantageuse des commandes

9

La "vente" du candidat au client

Présenter efficacement le candidat au client et répondre à ses attentes

10

La vente de services annexes (packs communication, tests, annonces, sourcing, formations, ...)

Vendre des services annexes pour accroître les revenus et augmenter la valeur perçue

11

La vente de l'exclusivité et la sécurisation du mandat

Maîtriser la vente du mandat exclusif avec acompte pour de meilleurs résultats

12

Gestion de la clause de garantie (mandat de recrutement)

Savoir gérer les clauses de garantie pour assurer une relation de confiance avec le client

13

Les spécialités métiers - IT, Industrie, Finance, ...

Maîtriser les spécialisations, les écosystèmes cibles pour une meilleure efficacité commerciale et des recrutements plus précis

14

L'utilisations de l'IA en support à l'activité commerciale

Utiliser l'intelligence artificielle pour améliorer la performance commerciale et les processus de vente

15

L'intermédiation RH, enjeux et perspectives

Explorez les dynamiques de fond de l'intermédiation RH et saisissez les opportunités émergentes

16



Thématiques Recrutement

Le sourcing par approche directe Maîtriser toutes les dimensions du sourcing par approche directe	1
Le sourcing par l'offre d'emploi Maîtriser toutes les dimensions du sourcing par annonce, rédaction, publication, visibilité, exploitation, ...	2
Canaux d'acquisition et génération de flux de candidats Exploiter les différents canaux d'acquisition de candidats et garantir des flux constants pour sa BU	3
L'entretien de recrutement Savoir évaluer les candidats en respectant le cadre légal, savoir "vendre" les opportunités aux candidats	4
Engagement & expérience candidat Savoir prendre contact, engager et produire une expérience positive avec les candidats	5
Le search : Google, LinkedIn, CVthèques internes, Job boards, ... Savoir chercher et trouver les candidats dans les principaux environnements digitaux	6
Recruter sans discriminer et gérer des demandes non conformes Connaître et appliquer les règles anti-discrimination et savoir gérer des demandes non conformes	7
L'inbound recruiting Maîtriser toutes les dimensions de l'inbound recruiting, savoir développer une communauté de candidats	8
Le growth hiring Savoir utiliser les méthodes du growth marketing et l'automatisation pour recruter	9
Maîtriser son ATS et valoriser sa base de candidats Exploiter de façon optimale son système de gestion des candidats	10
La relation consultant / chargé de recrutement Construire une collaboration fluide et efficace entre consultants et chargés de recrutement	11
Création de contenu Savoir produire des contenus engageants pour attirer les talents et valoriser la marque employeur des clients	12
Le marketing RH Utiliser des stratégies marketing pour renforcer l'attractivité et augmenter l'engagement des candidats	13
Utilisation pertinente de l'IA dans le recrutement Tirer parti de l'intelligence artificielle pour améliorer les processus de sourcing, de sélection et d'évaluation des candidats	14



Thématiques Managériales

Le manager producteur

Savoir incarner le double rôle de manager et de producteur, en pilotant votre BU et vos équipes tout en dynamisant votre performance commerciale pour un impact maximal.

1

Le manager formateur / coach

Incarner une posture de développement continu des compétences de ses équipes, en intégrant à la fois des méthodes pédagogiques et un accompagnement personnalisé.

2

Animation des réunions d'équipe

Savoir animer une réunion d'équipe commerciale, créer un espace d'échange dynamique pour aligner les objectifs, partager les meilleures pratiques et renforcer la cohésion afin d'atteindre des résultats ambitieux.

3

Réussir ses entretiens one-to-one

Mener des entretiens one-to-one avec les collaborateurs pour renforcer la communication individuelle, favoriser le développement professionnel et aligner les objectifs personnels sur ceux de l'entreprise.

4

Le feedback

Intégrer le feedback dans son management pour favoriser l'amélioration continue.

5

Recruter et onboarder les commerciaux pour sa Business Unit

Acquérir les compétences clés pour attirer, sélectionner et intégrer efficacement les talents commerciaux au sein de votre BU, en assurant une adhésion rapide et une contribution significative à vos objectifs stratégiques.

6

Le Management et la fidélisation des commerciaux

Maîtriser les techniques avancées de management pour diriger mais aussi fidéliser vos équipes commerciales, en créant un environnement stimulant qui favorise leur épanouissement professionnel et leur performance pérenne.

7

Le pilotage d'une BU sur un marché biface

Développer des stratégies dynamiques pour équilibrer et optimiser l'engagement auprès des entreprises et des candidats, assurant une performance élevée sur chaque facette du marché.

8

Positionner sa Business Unit dans son écosystème cible

Définir et à affiner le positionnement de sa BU au coeur de son écosystème, en identifiant les leviers stratégiques pour se distinguer et créer de la valeur ajoutée pour les clients et les candidats.

9

Le déploiement et le pilotage d'une stratégie de sourcing au niveau de la BU

Concevoir et piloter une stratégie de sourcing efficace, alignée sur les objectifs spécifiques de votre Business Unit, pour un impact maximal sur le recrutement et la performance commerciale.

10

Maîtriser la veille prospective

Les clés pour transformer la veille prospective en un véritable outil de leadership et de performance

11

Gestion de l'agressivité

Apprendre à faire face à la violence et à l'agressivité en situation professionnelle

12



HUBISTAFF

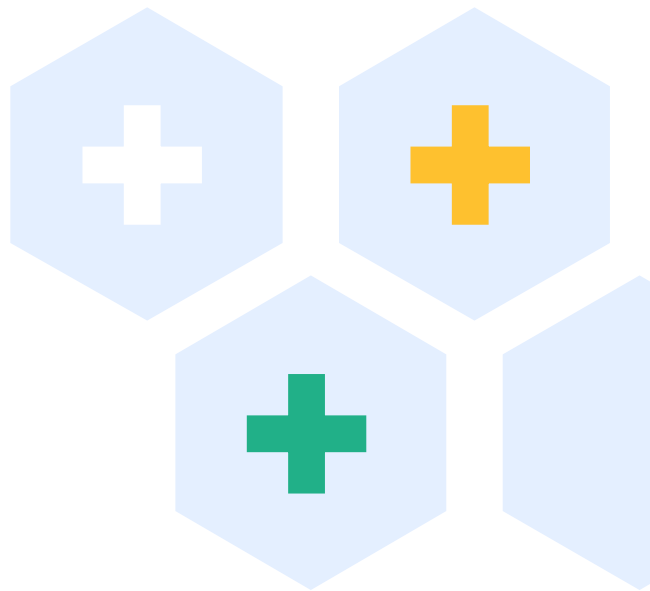
Les + de l'approche Hubistaff

Personnalisation poussée : nos formations sont personnalisées en intégrant outils, processus, sémantique, positionnement spécifique du client, ...

Des formations immersives : les scénarios de formation favorisent les mises en situation exigeantes et hyper réalistes pour une préparation opérationnelle optimale.

Des intervenants experts : experts reconnus dans leur domaine, passionnés par le partage de leur savoir, les consultants Hubistaff sont la pierre angulaire de nos formations.

Culture ROIste : nous nous engageons sur des résultats mesurables avec des indicateurs de suivi clairs pour évaluer l'impact de nos interventions.



Hubistaff

Téléphone

01 73 71 36 74

Email

contact@hubistaff.com

Siège

17, rue Vasco de Gama
75015 Paris

