
Programme de Formation

Le PUSH : créer des opportunités en valorisant vos meilleurs talents

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique



Public visé

Cette formation s'adresse aux **consultants en recrutement** et business developers souhaitant passer d'une posture de fournisseur à celle de partenaire conseil proactif.



Objectifs pédagogiques

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Maîtriser la démarche de PUSH stratégique pour exploiter le potentiel des candidats qualifiés et rares.
- Transformer l'approche proactive en un levier de création de valeur immédiate pour les clients.
- Développer un argumentaire fondé sur le "storytelling candidat" pour susciter l'intérêt des décideurs.



Description

Dans un marché du travail où la pénurie de talents est un enjeu majeur, la capacité à anticiper les besoins des entreprises et à leur proposer proactivement des profils d'exception est une compétence stratégique. Cette formation intensive transforme les consultants en acteurs proactifs de leur écosystème, capables de détecter et de créer des opportunités d'affaires à travers une démarche de **PUSH à haute valeur ajoutée**.

Contenu de la formation

1. Le PUSH : enjeux et vision stratégique
 - Comprendre le PUSH au-delà d'une simple action commerciale : un levier de conseil.
 - Se positionner comme un partenaire premium auprès des clients.
 - Définition des objectifs du PUSH
2. Maîtriser le ciblage client et candidat
 - Identifier les candidats "rares" et à fort potentiel de transformation.
 - Analyse fine du marché : secteurs en tension et détection des besoins latents.
 - Utilisation de la présence digitale et de l'historique pour un ciblage précis.
3. Le "storytelling" du candidat : construire un argumentaire percutant
 - Mettre en récit les savoir-faire et les expériences marquantes (storytelling).
 - Rédiger des mails de présentation synthétiques, percutants et engageants.
 - Construire un script d'appel puissant fondé sur la valeur ajoutée du talent.
4. Réussir l'appel de présentation et gérer les objections
 - Techniques de présentation pour obtenir un rendez-vous décideur.
 - Déployer une "stratégie défensive" en cas de refus pour rebondir.
 - Mises en situation réalistes et débriefings personnalisés.



Prérequis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis.



Modalités pédagogiques

- Apports formateur.
- Réflexions collectives et individuelles.
- Ateliers et/ou cas pratiques et/ou mises en situation.



Moyens et supports pédagogiques

- Des formateurs expérimentés et passionnés.
- Supports de formation et/ou fiches pédagogiques.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Diagnostique individuel.
- Débriefing des mises en situation.
- Questionnement et/ou Quizz.
- Auto-positionnement pré et post-formation.
- Evaluation de la satisfaction et remise d'une attestation de réalisation en fin de formation.



Informations sur l'accessibilité

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.