

Durée : 4 heures

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

-  Comprendre le fonctionnement et les enjeux de Smart Interview
-  Présenter Smart Interview à un prospect/un client

Public visé : Toute personne étant amenée à promouvoir la solution Smart interview auprès d'un prospect ou d'un client

Pré requis : Avoir une connaissance des étapes d'un recrutement d'un candidat

Contenu :

Quiz de début

Introduction

1^{ère} partie : Présentation de Smart Interview

- Rappel du contexte : évolution des pratiques dans le secteur du recrutement
- Fonctionnement global de Smart Interview
- Place de Smart Interview dans un process de recrutement
- Ce que l'outil fait / ne fait pas

2^{ème} partie : Les avantages de Smart Interview

- Bénéfices pour le recruteur
- Bénéfices pour le candidat
- Bénéfices pour le client

3^{ème} partie : Intégrer et présenter Smart Interview dans le discours commercial

- Présenter Smart Interview à un prospect
- Présenter Smart Interview à un client existant
- Gestion des objections courantes
- Cas pratique

Quiz de fin

Conclusion de formation

Méthode pédagogique : méthode active

Outils pédagogiques : PowerPoint, vidéo, paperboard, cas pratique

Modalités de réalisation de la formation : Présentiel

Modalités d'évaluation : Quiz/QCM

Validation visée : attestation de formation

Accessibilité aux PSH : Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours, vous pouvez contacter notre référente Handicap bguibout@joblink.fr