|  |
| --- |
| **FORMATION CONTINUE DES CONSEILLERS ET DES MANAGERS DE CAREER CENTER**  **FICHE EXEMPLES DE STRATEGIES DE SOURCING** |
| **Nom de la formation : 20 – LE SOURCING** |

1. **Campagne publicitaire (Facebook)**

Augmente la visibilité de votre projet avec un auditoire qui sera ciblé en fonction de vos besoins.

1. **Évènement virtuel (LinkedIn)**

Permet de gérer un haut volume d’appliquant en organisant des sessions d’entrevues virtuelles, individuelles ou en groupe

1. **Affichage de postes**

Que ce soit sur le site web de votre compagnie, sur les sites de recherche d’emplois, sur vos fils de nouvelles Facebook et Twitter, sur la page d’un groupe professionnel que vous suivez sur LinkedIn ou autre.

1. **Réseautage**

Utiliser vos réseaux professionnels et personnels afin de demander des références. Demandez à vos candidats non intéressés par votre offre de vous référer un ami ou un ancien collègue.

1. **Courriel de masse**

Possibilité de contactez des centaines de personnes par jour tout en leurs offrant une expérience personnalisée. Toutefois, soyez prêt à gérer le taux de réponses qui en découle !

Outre ces stratégies, certaines méthodes comme « le bouche à oreille » et les appels à froids, ne seront jamais vraiment désuètes. Le fait de les moderniser avec les technologies d’aujourd’hui peut même accroître leur efficacité.

Dans un contexte de haut volume, il faut être créatif et ne pas se limiter à notre zone de confort. Il faut sortir des sentiers battus, tant au niveau du profil recherché que des méthodes utilisées. Toutefois, n’oubliez jamais l’importance de faire régulièrement un retour en arrière, afin d’évaluer les résultats de vos efforts.  Ainsi, vous saurez exactement ce qui fonctionne et vous pourrez minimiser les pertes de temps sur des initiatives qui ne sont pas adéquates.