

De Collaborateur à Collabor'acteur ! #3

ÊTRE RESPONSABLES DE SON ACTIVITÉ

#1

CONTACTER CHAQUE JOUR TOUS
LES NOUVEAUX CANDIDATS



#2

RESPECTER LES ETAPES DU
SOURCING



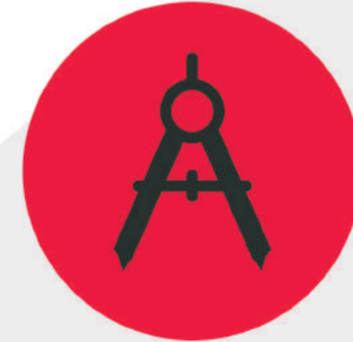
#10

METTRE À JOUR SES
PROJ'CTIONS
QUOTIDIENNEMENT AU PLUS
TARD À 18H30 !



#3

UTILISER LES DOCUMENTS
TYPES ET OUTILS DU
CABINET GAGES
D'EXCELLENCE DANS LE
TEMPS



#9

ETRE ACTEUR DE SON BRIEF
HEBDO (MÀJ DU
REPORTING, PROPOSITIONS
DE PLANS D'ACTION,
AGENDA PRÊT)



10

L E S

FONDAMENTAUX

#4

ETABLIR AVEC LES CLIENTS
UN RETRO-PLANNING
PRÉCIS POUR CHAQUE
MISSION DE RECRUTEMENT



#8

METTRE À JOUR ET
PARTAGER LES
INFORMATIONS CLIENTS
EN TEMPS RÉEL



#7

MAITRISER LE MQES (MANUEL
QUALITÉ ENGAGEMENT SERVICE)
CCLD RECRUTEMENT



#5

SE FIXER CHAQUE JOUR DES
OBJECTIFS AMBITIEUX EN LIEN
AVEC L'EXIGENCE DE NOS
CLIENTS



#6

PILOTER SES DONNÉES DE
PROD ET INDICATEURS DE
DÉVELOPPEMENT / RÉUSSITE



CCLD
RECRUTEMENT AUGMENTÉ
DE TALENTS COMMERCIAUX



Conseil en recrutement
Délivrée par AFNOR Certification
www.marque-nf.com