RESSOURCES HUMAINES

Marketing RH : segmenter ses cibles, tenir sa promesse et mesurer ses actions

L'entreprise publie des contenus sur ses réseaux, participe à des salons et a refait sa page carrière. Les candidatures restent rares sur les métiers en tension et les nouveaux arrivants découvrent un quotidien éloigné du discours. Les actions s'accumulent sans que l'on sache lesquelles produisent un effet. Ces 14 heures portent sur la structuration d'une démarche déjà engagée. Les participants segmentent leurs cibles internes et externes, formalisent une promesse tenable confrontée à la réalité vécue, choisissent les canaux selon les métiers visés puis installent les indicateurs qui permettent d'arrêter ce qui ne fonctionne pas.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel**	**À partir de 1 495 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Responsables RH responsables du recrutement chargés de communication RH et responsables de marque employeur.

PRÉREQUIS
Première expérience d'actions de communication RH ou de recrutement.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Segmenter les cibles internes et externes selon les métiers à pourvoir
- Formaliser une promesse employeur vérifiable par les salariés en poste
- Sélectionner les canaux adaptés à chaque segment et à chaque budget
- Construire un plan d'actions échelonné sur une année
- Mesurer l'effet des actions et arrêter celles qui ne produisent rien

03 Programme détaillé

M1 Diagnostiquer l'existant

- Écarts entre discours et réalité
- Recueil de la perception des salariés et des candidats
- Analyse des contenus déjà diffusés et de leur cohérence
- Repérage des métiers où la difficulté est réelle
- Identification des promesses que l'entreprise ne tient pas
- Cas pratique : Confrontation d'une page carrière avec les retours de salariés arrivés dans l'année.

M2 Segmenter et positionner

- Cibles promesse et preuves
- Découpage des cibles par métier expérience et bassin d'emploi
- Construction d'une promesse distinctive et tenable
- Choix des preuves concrètes qui soutiennent la promesse
- Déclinaison du message selon les publics visés
- Atelier : Rédaction de la promesse pour un métier en tension avec trois preuves vérifiables.

M3 Déployer sur les canaux

- Contenus relais et temps forts
- Choix des canaux selon les métiers et les bassins visés
- Rôle des salariés relais et cadre donné à leur prise de parole
- Calendrier des temps forts et des campagnes
- Articulation avec le processus de recrutement en aval
- Atelier : Construction d'un plan d'actions sur douze mois avec charge de travail estimée.

M4 Mesurer et ajuster

- Indicateurs et décisions d'arrêt
- Indicateurs par canal et par étape du parcours candidat
- Suivi de la qualité des candidatures et non du seul volume
- Mesure de la cohérence entre promesse et expérience vécue
- Décision de reconduire d'ajuster ou d'arrêter une action
- À retenir : Une action que l'on ne sait pas mesurer se reconduit par habitude et non par résultat.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 495 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr