

Les Grandes Conférences
les affaires

RECRUTEMENT INNOVATEUR - 3^e édition

Adaptez vos stratégies, vos méthodes et vos outils
et démarquez-vous auprès des candidats



5

BONNES RAISONS DE PARTICIPER

- 1** Utiliser la créativité et l'innovation pour recruter autrement ;
- 2** Vous distinguer par une image de marque afin de convaincre les candidats de choisir vos postes et votre organisation ;
- 3** Mieux gérer l'ensemble de vos activités liées à vos stratégies Web 2.0 ;
- 4** Mesurer vos activités de recrutement à l'aide d'indicateurs simples et facilement communicables ;
- 5** Renforcer votre partenariat stratégique avec la direction et les divers départements

Participez et profitez de l'expertise unique de :

AVERNA • BANQUE ROYALE DU CANADA • CARTIER COMMUNICATION • CIMA+
GROUPE PAGES JAUNES • HEC MONTRÉAL • HÔPITAL DU SACRÉ-COEUR
L-IPSE SERVICES CONSEIL • SÛRETÉ DU QUÉBEC

Les 20 et 21 avril 2010, Hôtel Hyatt Regency Montréal

PLUS 3 ateliers
pratiques
au choix

**RÉSERVEZ VOTRE PLACE
DÈS MAINTENANT !**

Mardi 20 avril 2010 : journée conférence

7 h 30 Accueil et inscription des participants

8 h 15 Mot d'ouverture de la présidente d'honneur

Anne Bourhis

Professeure agrégée et directrice, Service de l'enseignement de la gestion des ressources humaines

HEC MONTRÉAL

8 h 30 LE NOUVEAU RÔLE DU RECRUTEUR : UN PARTENAIRE STRATÉGIQUE DE LA DIRECTION ET DE L'ORGANISATION

- Définissez les nouvelles compétences du recruteur : généraliste, proactif, capacités en vente et en marketing, etc.
- Formez les recruteurs pour qu'ils possèdent une bonne connaissance du fonctionnement de votre organisation et de ses besoins ;
- Comment établir un partenariat avec la direction afin de mieux connaître ses orientations stratégiques ;
- Comment arrimer efficacement le recrutement au plan d'affaires de votre organisation ;
- Comment le recruteur peut-il maintenir une communication constante avec l'organisation afin de rester un partenaire proactif.

Cecilia Hontoy-Landry

Conseillère principale en dotation

RBC RECRUTEMENT ET APPRENTISSAGE

9 h 20 VOS ACTIVITÉS DE RECRUTEMENT : COMMENT INNOVER AVEC DES MOYENS RESTREINTS

- Recruter différemment avec des ressources humaines et financières limitées. Comment certains réussissent ;
- Comment mettre à profit vos ressources internes pour recruter différemment ;
- Réinventer la roue à peu de frais !

- Comment mettre la créativité au service du recrutement... même dans les milieux plus traditionnels !

Capitaine Caroline Guay

Chef du Service du recrutement policier

SÛRETÉ DU QUÉBEC

10 h 10 Pause réseautage

10 h 30 DÉPASSEZ VOTRE IMAGE DE MARQUE (BRANDING) : COMMENT MIEUX VENDRE VOS POSTES ET VOTRE ORGANISATION

Averna a créé l'*Expérience Totale Averna* afin de mieux positionner son entreprise tant auprès de sa clientèle que vis-à-vis de ses employés potentiels. Découvrez comment Averna conjugue marketing et ressources humaines depuis quatre ans et crée ainsi une image d'employeur qui la démarque.

- Comment optimiser vos ressources internes en misant sur un partenariat entre les Ressources humaines, le Marketing et les Communications pour définir votre image de marque ;
- Comment Averna a utilisé son image de marque pour se différencier ;
- Comment pousser plus loin votre image de marque ;
- Comment le *branding* peut vous aider à vendre votre région ;
- Comment rendre la description des postes, même les plus traditionnels, attrayants aux yeux de vos candidats.

Roger Duguay

Vice-président, Marketing et Capital Humain

AVERNA

11 h 20 WEB 2.0 ET RÉSEAUX SOCIAUX ADAPTÉS AU RECRUTEMENT : OSEZ FAIRE AUTREMENT

- Comprendre l'expérience Web et les motivations des publics cibles pour l'utiliser en ayant des objectifs réalistes ;
- Comment les réseaux sociaux peuvent vous aider dans vos activités de recrutement ;

- Comment bien utiliser les réseaux sociaux alors que vos ressources (humaines et financières) et votre temps sont limités ;
- Comment être inventif et audacieux pour alimenter les réseaux sociaux et atteindre vos objectifs ;
- Comment gérer efficacement l'ensemble des activités et des informations générées par l'utilisation des médias sociaux en les combinant à vos autres outils de recrutement.

Daniel Dubé

Directeur, Ressources humaines

HÔPITAL DU SACRÉ-CŒUR

et

Stéphanie Forcier

Planificatrice stratégique

CARTIER COMMUNICATION

12 h 10 Dîner

13 h 40 DIFFÉRENTES CIBLES, DIFFÉRENTES STRATÉGIES : COMMENT RECRUTER DES POSTES JUNIORS, SENIORS ET À GRAND VOLUME

Découvrez les outils de recrutement adaptés que CIMA+ utilise et comment l'entreprise tire profit des réseaux établis (personnels, d'affaires et sociaux) afin de mettre en œuvre ses stratégies de recrutement auprès de candidats juniors ; de candidats *seniors* ; de professionnels et de postes techniques ; de postes en pénurie et de candidats de qualité à grand volume.

Annik Parent

Conseillère en ressources humaines

CIMA+

14 h 30 DE POSTULANT À CANDIDAT : COMMENT ATTIRER LES MEILLEURS CANDIDATS ET LES CONVAINCRE DE VOUS CHOISIR

Découvrez la stratégie de L-IPSE, une firme conseil en technologies de l'information, pour attirer les meilleurs candidats et pour les inciter à déposer leur candidature. Vous

verrez, de plus, comment l'organisation procède pour choisir le meilleur candidat une fois le processus de sélection entamé.

- Candidats actifs et candidats inactifs : leur mode de pensée. Que cherchent-ils ? Comment les attirer ?
- Qu'est-ce qui motive un candidat à choisir un emploi ?
- Les candidats magasinent un employeur : comment les inciter à vous choisir ?

Steven Garneau

Directeur général

L-IPSE SERVICES CONSEIL

15 h 20 Pause réseautage

15 h 40 MESUREZ ENFIN LA PERFORMANCE DE VOS ACTIVITÉS DE RECRUTEMENT ET DÉMONTREZ VOTRE VALEUR

- Quels indicateurs de mesure mettre en place afin d'aligner vos activités sur la stratégie d'affaires de votre organisation ;
- Mesurez l'ensemble de vos activités de recrutement à l'aide d'indicateurs simples et facilement communicables ;

- Comment mesurer l'impact de vos activités de recrutement sur la productivité de l'organisation ;
- Comment mesurer l'efficacité de vos méthodes et de vos outils de recrutement.

Suzanne Daneau

Directrice générale, Ressources humaines

GROUPE PAGES JAUNES

16 h 30 MOT DE CLÔTURE DE LA PRÉSIDENTE D'HONNEUR ET FIN DE LA CONFÉRENCE

Mercredi 21 avril 2010 : journée d'ateliers pratiques

ATELIERS PRATIQUES

8 h 30 Accueil des participants

9 h 00 ATELIER « A » : LE WEB 2.0 AU SERVICE DES RECRUTEURS : UNE ÉCONOMIE DE TEMPS ET DE RESSOURCES

Les réseaux sociaux offrent un potentiel incroyable pour le marché de l'emploi ; par contre, ils nécessitent temps et ressources. Les équipes de recruteurs sont souvent réduites et disposent de peu de temps pour gérer l'ensemble des activités et des informations reçues. **Cet atelier vous permettra d'être proactif et d'utiliser efficacement le Web 2.0 pour vos activités de recrutement.**

- Le recrutement et l'adaptation au Web 2.0 : acquérir de nouveaux réflexes pour penser, voir et agir différemment ;
- Comment intégrer le Web 2.0 à vos activités de recrutement et quelles stratégies mettre en place ;
- Comment gérer efficacement le flux de travail supplémentaire généré par les réseaux sociaux ;
- Comment mesurer l'efficacité des médias sociaux sur vos activités de recrutement.

12 h 00 Dîner des participants inscrits à un atelier en après-midi

13 h 00 ATELIER « B » OU LE RECRUTEMENT ADAPTÉ AU CONTEXTE DES PME

Cet atelier pratique est spécifiquement destiné aux recruteurs de petites et moyennes entreprises : équipes réduites en ressources humaines, moyens limités, notoriété faible, etc. **Les principaux enjeux seront traités afin de vous aider à recruter en fonction de vos ressources et de vos moyens.**

- Soyez un acteur crédible et proactif : établissez un partenariat stratégique avec la direction afin de recruter en fonction du plan d'affaires de votre organisation ;
- Développez vos compétences de recruteur : comment être généraliste, polyvalent, omniprésent et en constante évolution au sein d'une PME ;
- Développez votre image de marque à coûts raisonnables : augmentez votre visibilité et votre notoriété auprès de candidats potentiels ;
- Comment recruter et attirer les candidats sans disposer des moyens des grandes organisations (y compris les PME en région, les emplois en pénurie, etc.) ;
- Le Web 2.0 adapté aux PME : comment l'utiliser à votre avantage pour mieux recruter.

13 h 00 ATELIER « C » L'INNOVATION ET LA CRÉATIVITÉ AU SERVICE DES RECRUTEURS

Les firmes de recrutement et les chasseurs de têtes en agences doivent plus que jamais innover et se démarquer dans un marché compétitif où les candidats sont peu nombreux. **Cet atelier vous aidera à trouver plus rapidement la perle rare pour vos clients.**

- Comprendre le marché de l'emploi : comment vous positionner dans un univers en perpétuel changement ;
- Comment innover et vous démarquer à titre de recruteur professionnel, et quelles stratégies de recrutement mettre en place ;
- Comment trouver de nouveaux clients et comment vendre le dossier du recrutement à la haute direction ;
- Le Web 2.0 adapté aux recruteurs et aux chasseurs de têtes : comment bien vendre un poste, attirer des candidats compétents et vous bâtir une base de talents en continu ;
- Comment bien préparer les candidats pour les entrevues chez le client.

16 h 30 FIN DES ATELIERS ET DE L'ÉVÉNEMENT RECRUTEMENT INNOVATEUR, 3^e ÉDITION

La créativité et l'innovation au service du recrutement : venez chercher des outils pour recruter différemment !

FORMULAIRE D'INSCRIPTION

Veuillez photocopier ce formulaire pour chaque participant supplémentaire

OUI! Je m'inscris à la conférence
Recrutement innovateur, 3^e édition

Les 20 et 21 avril 2010, Hôtel Hyatt Regency Montréal

Nom : _____ Prénom : _____

Fonction : _____

Société : _____

Adresse : _____

Ville : _____

Province : _____ Code postal : _____

Téléphone : _____

Adresse électronique : _____

Code prioritaire (code composé de lettres et de chiffres inscrit sur la publicité que vous avez reçue) : _____

JE SOUHAITE M'INSCRIRE À :

Rabais avant le 19 mars 2010 :

Conférence seulement : 1095\$ - 945\$

Conférence et un atelier : 1595\$ - 1445\$

Conférence et deux ateliers : 2085\$ - 1935\$

Deux ateliers seulement : 1095\$

Après le 19 mars 2010 :

Conférence seulement : 1095\$

Conférence et un atelier : 1595\$

Conférence et deux ateliers : 2085\$

Deux ateliers seulement : 1095\$

* Tous les prix sont assujettis à la TPS et la TVQ à moins que votre organisation soit exonérée de ces taxes.

Numéro d'enregistrement TPS : R 874 372 402

Numéro d'enregistrement TVQ : 1205 098 115

Si vous préférez ne plus recevoir de communications du journal *Les Affaires*, veuillez cocher cette case :

Mode de paiement

Paiement inclus (veuillez ajouter les taxes applicables et indiquer le code de conférence GC019 sur votre chèque)

Facturez-moi S.V.P. Visa Master Card

N° de la carte | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Signature : _____ Expiration : ____ / ____

Nom et titre de la personne responsable de l'approbation : _____

Modalités d'inscription :

Rabais jusqu'au 19 mars : Le rabais sur l'inscription est valide jusqu'au 19 mars 2010 inclusivement, la date de réception du paiement en faisant foi. Ce rabais s'applique à la conférence ou à un forfait conférence et atelier et ne peut être jumelé à aucun autre rabais. Pour le paiement par chèque, afin de bénéficier du rabais, l'inscription doit être reçue d'ici le 19 mars 2010.

Les frais de participation comprennent la documentation de la conférence, le repas du midi et des collations et boissons aux pauses-café, selon votre inscription. Vous pouvez vous inscrire par téléphone, par télécopieur, en ligne ou sur place. Notez que vous ne pouvez participer à cette conférence que si vous effectuez votre paiement au plus tard le jour même de la conférence (nous accepterons le paiement par chèque ou par carte de crédit Visa ou Master Card). **Veuillez faire parvenir votre chèque à l'ordre de Journal Les Affaires en indiquant le code de conférence GC019 à l'adresse : 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9.**

Une politique d'annulation flexible

Toute demande d'annulation doit obligatoirement être envoyée par courriel à conferences@transcontinental.ca au plus tard cinq (5) jours ouvrables avant l'événement pour remboursement. Le fait de ne pas participer à la conférence ne vous libère en aucune façon de l'obligation d'acquitter les frais exigibles. Cependant, vous pouvez en tout temps vous faire



Participez et profitez de l'expertise unique de :

AVERNA • BANQUE ROYALE DU CANADA
CARTIER COMMUNICATION • CIMA+
GROUPE PAGES JAUNES • HEC MONTRÉAL
HÔPITAL DU SACRÉ-COEUR • L-IPSE SERVICES
CONSEIL • SÛRETÉ DU QUÉBEC

Invitez vos clients et collègues et profitez de rabais avantageux !

Pour bénéficier de cette offre, tous les participants de la même organisation doivent s'inscrire au même moment.

2 ou 3 personnes : 15 %
4 ou 5 personnes : 20 %
Groupe de 6 personnes : 25 %
Groupe de 7 personnes et plus : Appelez-nous au 514 392-4116

Profitez de cette occasion pour rejoindre votre marché cible

Pour savoir comment cette conférence peut vous fournir une occasion unique :

- de visibilité auprès de décideurs dans ce domaine,
- d'exposer vos produits et services,
- de positionner votre entreprise dans ce domaine au moyen d'une commandite, communiquez avec Diane Arseneau au 514 392-4258

remplacer par une personne de votre choix en nous en avisant par écrit. Les organisateurs se réservent le droit de modifier en tout ou en partie la programmation, et ce, sans préavis.

Lieu de la conférence
La conférence aura lieu à l'hôtel Hyatt Regency de Montréal, 1255, rue Jeanne-Mance, à Montréal (Québec) H5B 1E5. Pour savoir comment vous y rendre ou pour louer une chambre, consultez directement l'hôtel à l'adresse www.montreal.hyatt.ca ou en appelant le 514 982-1234 ou 1 800 361-8234.

Participant du Québec
Le coût de la formation peut constituer une dépense de formation admissible en vertu de la Loi favorisant le développement et la reconnaissance des compétences de la main-d'œuvre.

3 FAÇONS DE S'INSCRIRE :

En ligne : lesaffaires.com/evenements
Par télécopieur : 514 392-2063
Par courriel : conferences@transcontinental.ca
Pour des renseignements supplémentaires : 514 392-4116