

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le consultant en recrutement est un acteur stratégique en charge d'organiser, dans le cadre de la politique fixée par la direction, l'intégralité du processus de sélection d'un candidat. Pour se faire, il ouvre ses recherches à de multiples viviers en réalisant une sélection, selon les bassins d'emplois, se basant sur des nouvelles méthodes de recrutement afin de garantir l'adéquation des candidatures au regard des postes à pourvoir et de leurs environnements. Il a pour mission générale de recruter des candidats correspondant aux besoins des clients internes ou externes qu'il aura auparavant analysés. Au delà, il contribue à la réussite de l'intégration du candidat au sein de l'entreprise du client en accompagnant l'un et l'autre. Il pilote son portefeuille de clients à l'aide d'outils et logiciels de gestion et génère un courant d'affaires en participant à l'animation d'un réseau de partenaires et confrères. Il assure également une veille sectorielle et réglementaire.

INTERLOCUTEURS

Neva Tison- Responsable du centre de formation de Quincy.

Contact commercial, administratif et pédagogique
Tél : 06 61 83 93 37
Mail : ntison@directtformation.com

Ludovic Seghier – Directeur Général
Tél : 07 64 48 74 06
Mail : lseghier@assifep.com

ADMISSION

Public : tout public - contrat d'apprentissage et professionnalisation.

Nombre de personnes : 1 à 12.

Pré-requis : être âgé au minimum de 18 ans.

Modalités d'inscription : la formation est accessible après entretien et test de sélection aux candidats :

- soit titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC+2)
- Soit titulaire d'un diplôme BAC+3 ou titre de niveau 6,
- soit justifiant d'une expérience professionnelle équivalente

Session accessible aux personnes en situation de handicap, moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre.

DATES, DUREE ET LIEU

Dates : cette formation est proposée toute l'année

Durée : 402H

Lieu : DIRECTT FORMATION,
213 Rue Felix Robault, 59553 QUINCY

FINANCEMENT

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

D'autres financements possibles, nous contacter pour plus d'informations.

Politique d'accessibilité :

Le centre de formation est équipé d'installations d'accueil aux personnes à mobilité réduite et dispose d'un(e) référent(e) Handicap.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Accueil, présentation du programme, de l'organisation et des examens (jour 1) 7H

Module 1 : Élaborer le processus de recrutement adapté au profilage du candidat effectué selon les besoins exprimés du client : 90H

- Mener un entretien de découverte des besoins en recrutement d'un client et réaliser l'analyse de positionnement
- Déterminer les compétences
- Mettre en place une veille économique
- Analyser la concurrence sur le marché de l'emploi du métier visé
- Déterminer les étapes du processus de recrutement
- Émettre les recommandations du processus de recrutement

Module 2 : Mettre en place la stratégie de sourcing des candidats ciblée sur les besoins de recrutement des clients: 100H

- Définir les actions de sourcing
- Rédiger et diffuser des annonces de recrutement pertinentes
- Organiser son portefeuille de candidats
- Analyser et sélectionner les compétences des profils candidats en portefeuille et ceux issus d'une campagne de sourcing en adéquation avec des besoins d'entreprises

Module 3 : Évaluer les profils candidats correspondants aux besoins en recrutement des clients dans le respect des principes d'inclusion et de non-discrimination: 107H

- Déterminer les types d'évaluations
- Organiser les étapes d'évaluation des candidats
- Concevoir les outils d'évaluations
- Mener des entretiens téléphoniques de préqualification
- Réaliser les évaluations approfondies des candidats
- Analyser et effectuer le compte-rendu des résultats des sélections

Module 4 : Assurer l'adéquation entre les besoins employeurs et les profils des candidats sélectionnés: 98H

- Constituer les dossiers des candidats sélectionnés
- Présenter au client les candidats
- Effectuer le retour des résultats de la procédure d'évaluation aux candidats.
- Accompagner les candidats sélectionnés dans la préparation à l'entretien de recrutement avec le client
- Accompagner les candidats non retenus par le client
- Accompagner le candidat dans son intégration au sein de l'entreprise cliente
- Accompagner le client dans l'intégration du candidat retenu au sein de l'entreprise

Politique d'accessibilité :

Le centre de formation est équipé d'installations d'accueil aux personnes à mobilité réduite et dispose d'un(e) référent(e) Handicap.

MODALITE PEDAGOGIQUES

Durant la formation :

- Jeux de rôle
- Supports pédagogiques
- Face à face pédagogique
- Cours en visioconférence via Google Meet
- Salles de cours équipées
- Formation animée par un formateur expert (vidéo projection, échanges, exercices).

Modalités de suivi de la formation :

- Suivi pédagogique : émargements signés et classes virtuelles avec appels le matin et l'après-midi.
- Accompagnement et encadrement : suivi régulier par le référent pédagogique.
- Evaluation et progression : évaluation continue et suivi à travers le livret de liaison CFA - entreprise.

Modalités d'évaluation :

A l'issue d'un parcours correspondant au titre visé, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels sur la base des éléments suivant :

L'évaluation finale de validation intègre les résultats des évaluations continues effectuées tout au long du parcours de certification. Elle comprend également :

- Une évaluation orale de 2 heures pour chaque bloc de compétences.
- La remise d'un livrable sur un sujet préparé en amont.

Le titre est obtenu lorsque la note générale est supérieure ou égale à 10/20.

VALIDATION

Attestation de fin de formation, Certificat de compétences et, si validation,

Titre professionnel Niveau 6.

Le titre professionnel peut être obtenu par capitalisation des blocs de compétences.