

# RECRUTER : LES FONDAMENTAUX DU MÉTIER

Techniques et méthodologies gagnantes

## Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Maîtriser la relation client sous toutes ses dimensions
- Valoriser son rôle de conseil
- Acquérir les fondamentaux du métier de consultant en recrutement :
  - Formaliser la fiche de poste
  - La relation au candidat
  - Les méthodes d'entretiens
  - Les choix des candidats et leur intégration

## Méthodes et moyens pédagogiques

- Echanges et apports d'informations du formateur
- Partage des retours d'expériences des participants : débats, brainstorming, discussions et témoignages
- Mises en situation, jeux de rôle en sous-groupe
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outil en sous-groupe
- FOAD : Exercice et Supports méthodologiques en ligne + Vidéo

## POUR QUI ?

Toute personne en entreprise ou en cabinet, étant amené à recruter

## PREREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

## DUREE

21 heures dont 7h en FOAD

## LIEUX

Formations en inter à Mérignac et formations en intra

## TARIF

**SUR DEVIS**

**Renseignements et Inscriptions : 05.33.056.045 // [contact@atelierdurecrutement.com](mailto:contact@atelierdurecrutement.com)**

# RECRUTER : LES FONDAMENTAUX DU MÉTIER

## Techniques et méthodologies gagnantes

### PROGRAMME (En présentiel)

#### 1. Poser les bases de la relation client

- Définir le sujet
- Identifier les bases de la relation client entreprise et client candidat

#### 2. Comprendre le besoin en recrutement

- Identifier le marché dans sa globalité
- Mener une découverte d'entreprise
- Savoir s'adapter au contexte de l'entreprise
- Identifier le besoin en recrutement et le poste

#### 3. Savoir recruter de façon objective

- Connaître le process de recrutement dans son ensemble
- Identifier et comprendre comment évaluer les différentes formes de compétences
- S'entraîner à questionner

#### 4. Conduire un entretien de recrutement

- Renforcer sa technique en conduite d'entretien
- Réaliser une synthèse de l'entretien et de la candidature
- Quelle suite donner à l'entretien ?

#### 5. La relation client-candidat

- Entretenir une relation candidat : comprendre tout l'intérêt
- Connaître les outils actuels pour garder le contact

**Renseignements et Inscriptions : 05.33.056.045 // [contact@atelierdurecruitment.com](mailto:contact@atelierdurecruitment.com)**

# RECRUTER : LES FONDAMENTAUX DU MÉTIER

Techniques et méthodologies gagnantes

## PROGRAMME (A distance)

- Analyser un entretien de recrutement
- S'entraîner à évaluer le savoir être
- Analyser des contextes de besoins en recrutement
- S'entraîner à formuler des questions

**Renseignements et Inscriptions : 05.33.056.045 // [contact@atelierdurecrutement.com](mailto:contact@atelierdurecrutement.com)**