

Réf. BS 001

2020**Publics**

- ✓ Porteurs de projet souhaitant devenir consultant indépendant en recrutement
- ✓ Consultant indépendant en recrutement déjà en activité souhaitant certifier leurs compétences

Niveaux

Initial

Prérequis

Aucune connaissance préalable spécifique nécessaire

Idéalement personnes issues d'une expérience RH et/ou commerciale

Durée

Présentiel - 3 jours
A distance - 6 demi-journées

4 modules thématiques
⇒ 24h de formation totale

Date et lieu

2 sessions par mois
A Cognac ou en Visio

Tarif

2 500€ TTC

Formation

ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES DANS SES RECRUTEMENTS

Objectifs de la formation / Points clés :

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

- Appréhender l'ensemble des **démarches administratives, juridiques et fiscales** afin de mettre en place son activité d'indépendant en recrutement,
- Développer ses connaissances **en matière d'analyse sectorielle du marché de l'emploi national et local**, les tendances et chiffres clés,
- Maîtriser **l'ensemble du processus de recrutement, côté candidat et entreprises** : de la définition du besoin entreprise à la présentation et intégration des profils, en passant par le sourcing candidat et la réalisation d'entretiens structurés,
- Définir et mettre en œuvre une **stratégie de recrutement digital** : utilisation des réseaux sociaux pour développer son sourcing candidat et prospection entreprise
- Acquérir les bases de la **dimension légale liée au recrutement** (caractère légal de diffusion des offres d'emploi, bases du droit du travail, aides à l'embauche)
- Mettre en place et optimiser sa **stratégie commerciale RH, booster ses techniques de vente RH** afin et développer une relation client de qualité
- Maîtriser les « **best practices** » du réseautage professionnel

Programme de la formation
**MODULE THÉMATIQUE :
JURIDIQUE & FISCAL**

- 1) **Connaître les implications du statut de micro-entrepreneur :**
 - ✓ Définition du statut, de la forme juridique, de l'adéquation avec le projet (possibilité d'exercer l'activité sous forme de société),
 - ✓ Présentation de l'ensemble des démarches administratives à réaliser : GREFFE, URSAFF, service des impôts
- 2) **Le régime fiscal et social du micro-entrepreneur**
 - ✓ L'imposition du micro-entrepreneur : Bénéfices Non commerciaux, barème progressif ou versement libératoire,
 - ✓ Le régime micro - social : déclaration CA, CFE, Franchise TVA, santé, retraite, IJ, etc.
- 3) **Principes de fonctionnement avec Pôle Emploi**
 - ✓ Actualisation, cumul indemnité / activité indépendant,
 - ✓ Dispositif aide à la création ACCRE

**MODULE THÉMATIQUE :
LES CONNAISSANCES FONDAMENTALES DU MARCHÉ DU RECRUTEMENT**

- 1) **Les chiffres clés du marché de l'emploi, les évolutions et tendances**
 - ✓ Analyse des chiffres clés, tendances, potentiel marché,
 - ✓ Analyse sectorielle vision entreprises, candidats, géographique,
- 2) **Focus sur les acteurs et l'écosystème du recrutement en France**
 - ✓ Cartographie des typologies d'acteurs en France : spécificités, positionnement, pratiques,
 - ✓ Terminologie du recrutement : job boards, ATS, structures, recruteurs, etc.

Secrétariat et inscriptions

Adeline MECHAIN, chargée de développement réseau & de formation
adeline.mechain@mercato-emploi.com
Tél. 05 86 58 00 08

Date de mise à jour : Aout 2020

Réf. BS 001

2020

Evaluation

- ✓ Tests de validation des connaissances par module
- ✓ Quiz final de fin de formation
- ✓ Questionnaire satisfaction des apprenants

Intervenants

- ✓ Experts RH
- ✓ Experts Outils digitaux
- ✓ Expert management entreprise
- ✓ Expert Communication digitale et Réseaux Sociaux
- ✓ Experts Juridique

La formation s'appuie sur :

- une appropriation de concepts théoriques,
- L'utilisation d'outils digitaux,
- Des mises en situation,
- Des tests de validation de connaissances.

Formation**ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES
DANS SES RECRUTEMENTS****MODULE THÉMATIQUE :
PROCESSUS RECRUTEMENT**

- 1) Analyse du besoin entreprise : méthodes et outils**
 - ✓ Définir les critères avec l'entreprise, besoin vs demande, méthodes d'analyse, priorisation, etc.
 - ✓ Les questions à poser à l'entreprise
- 2) Principes de rédaction et multidiffusion des offres d'emploi**
 - ✓ Définir une fiche de poste reprenant l'ensemble des missions,
 - ✓ Créer une offre d'emploi attractive, honnête et différentiantes,
 - ✓ Les bonnes pratiques, les grands principes d'écriture, la structure, le message d'approche,
 - ✓ Identifier les canaux de diffusion des offres, analyse de leur performance en fonction type d'offre, d'entreprise et secteur géographique, mises à jour des annonces.
 - ✓ Les bons mots clés dans l'annonce pour optimiser son référencement,
- 3) Maîtrise des pratiques de sourcing candidats multicanal et méthodes de pré-sélection**
 - ✓ Identifier les canaux de sourcing candidat ,
 - ✓ Maîtriser les techniques de sourcing : utilisation des Cvthèques, mots clés, recherche avancées, réseaux sociaux professionnels, forums / salons)
 - ✓ Analyse et tri de candidatures : outils, technique d'analyse de CV
 - ✓ Valorisation des expériences passées et des qualités humaines
- 4) La conduite d'entretien candidats** : les bonnes pratiques, les critères, le guide des questions, le Compte Rendu d'Entretien.
- 5) Présentation de profils à l'entreprise et validation d'un recrutement**
 - ✓ Préparer sa sélection de candidats : méthodes de présentation, argumentaires, etc.
 - ✓ Focus : présentation d'un CV anonyme à l'entreprise : valorisation du candidat
 - ✓ Proposer les bonnes pratiques d'intégration du candidat au sein de l'entreprise
- 6) Focus : les bases de la dimension légale liée au recrutement :**
 - ✓ Caractère légal de diffusion des offres d'emploi,
 - ✓ Les bases du droit du travail,
 - ✓ Les dispositifs existants d'aides à l'embauche

**MODULE THÉMATIQUE :
DÉMARCHE COMMERCIALE RH**

- 1) Créer et développer vos réseaux**
 - ✓ Utiliser les réseaux sociaux : maîtriser les leviers stratégiques d'une présence de marque efficace au sein de l'écosystème Facebook, Instagram... Comment se rendre visible sur LinkedIn ?
 - ✓ Les autres leviers pour accroître ses relations professionnelles : créer sa liste de connaissances / rejoindre des groupes professionnels / créer des partenariats (écoles, presse...) / se faire connaître des institutionnels qui gravitent dans le monde de l'emploi.
- 2) Développer vos compétences commerciales**
 - ✓ Prospector, négocier et argumenter une prestation
 - ✓ Piloter et booster votre performance commerciale
 - ✓ Traiter les objections
- 3) Finaliser vos recrutements et suivre vos clients**
 - ✓ Fidéliser un client implique d'abord qu'il soit satisfait, quel suivi ?
 - ✓ Les étapes de validation des mandats

Focus sur les Intervenants :

Chacun de nos intervenants est expert dans son domaine afin de garantir à nos apprenants l'acquisition de connaissances validées et actualisées.



Julien BADR
Management d'entreprise
Stratégie commerciale
Business entreprise



Carole JONCOURT
Management d'entreprise
Experte Juridique & Fiscal



Adeline MECHAIN
Experte recrutement



Jenny GAULTIER
Management d'entreprise
Communication digitale
Réseaux Sociaux



Blandine SCHEFFLER
Experte RH et recrutement



Jessy SCHNEIDER
Expert Outils Digitaux