

DEVENIR CONSULTANT EN RECRUTEMENT

Public	Candidats souhaitant intégrer la licence de marque Impactup / Camden Conseil : - Salariés en société de conseil, idéalement dans la formation ou le recrutement - Recruteurs indépendants souhaitant rejoindre un réseau - Salariés en reconversion vers les métiers RH
Prérequis	Disposer d'un PC portable pour pouvoir vous former aux outils numériques exploités dans le cadre du recrutement.
Dispositions pratiques	Effectif maximum par session de recrutement : 5 personnes
Modalités et délai d'accès	Inscription via notre site web : au minimum 10 jours avant le démarrage de la session. Notre organisme de formation s'engage à vous répondre dans un délai de 72 heures.
Présentation générale	Spécialiste des fonctions commerciales et marketing, notre cabinet accompagne depuis 2005 des grandes entreprises et des PME dans le cadre de missions de recrutement et de conseil. Notre mission : rechercher et évaluer les talents qui permettront à nos clients de développer leurs parts de marché. Notre culture : Proximité, Pragmatisme et Résultat. Force de cette expertise de 19 ans, nous déployons cette formation destinée à accompagner des personnes qui souhaitent développer une activité professionnelle dans le domaine du recrutement.
Objectifs pédagogiques et compétences professionnelles	À l'issue de la formation, vous serez capable de : • Gérer un processus de recrutement de A à Z • Utiliser les outils spécifiques au métier de recruteur • Comprendre un besoin en recrutement • Sélectionner et évaluer des candidats • Chasser des profils • Présenter des profils shortlistés • Accompagner les candidats tout au long du process de recrutement • Assurer la relation clients • Prospecter des entreprises Les capacités professionnelles visées sont les suivantes : • Compétences techniques : ○ Mise en place et application d'un process de recrutement (analyse, sélection, évaluation, présentation des profils, décision, ...) ○ Maîtrise des outils métiers ○ Prospection • Compétences relationnelles : ○ Relation candidats ○ Relation clients

Contenu de la formation	ACCUEIL <u>JOUR 1 :</u> MODULE 1 - Le processus de recrutement (1h) MODULE 2 - Comprendre un besoin, rédiger une offre (2h) MODULE 3 - Générer, sourcer, sélectionner (1h30) MODULE 4 - Utiliser l'ATS (2h30) <u>JOUR 2 :</u> MODULE 5 - Evaluer (4h30) MODULE 6 - Présenter des profils aux clients (2h) MODULE 7 - Gérer les candidatures (1h) <u>JOUR 3 :</u> MODULE 8 - Prospecter, vendre et fidéliser (4h) MODULE 9 - Fonctionnement opérationnel (1h) EVALUATION FINALE ET BILAN DE FIN DE FORMATION (1h30)
Modalités pédagogiques	Nos moyens pédagogiques : • Du matériel d'animation adapté : vidéoprojecteur et paperboard • Un support pédagogique de présentation Powerpoint • Des exercices divers et adaptés au niveau de réflexion engagé : quiz, ateliers pratiques, mises en situation, ... • Un plateau technique de qualité équipé d'ordinateurs individuels, réseau internet Nos méthodes pédagogiques : • Expositive : un éclairage théorique qui permet de cadrer et de contextualiser la thématique et son impact en contexte professionnel • Co-active, participative, collaborative : des activités ludiques qui alimentent le partage et l'échange pour profiter de l'expérience des pairs • Interrogative : une approche réflexive axée sur les projets professionnels de chacun afin de rendre l'apprenant acteur de sa réflexion quant à sa posture et sa pratique Nos modalités pédagogiques : • Présentiel • Personnalisation de l'apprentissage • Alternance entre théorie et pratique
Moyens d'encadrement, de suivi et d'évaluation de la formation	L'organisme de formation s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active pour engager efficacement dans le parcours d'apprentissage. Nous mettons également en place des outils permettant de vérifier la réalité du suivi de la formation par les apprenants, de manière individualisée : • Émargement par les apprenants et le formateur, en deux temps, une première fois le matin et une seconde l'après-midi ; • Tour de table, échanges, évaluations et bilans tout au long de la formation pour régulation ;

	- Attestation de présence, attestation de compétences, certificat de réalisation et supports pédagogiques délivrés à l'issue de l'action Notre processus d'évaluation se déploie sur plusieurs étapes clés, permettant ainsi une adaptation de la formation et une évaluation pertinente des progrès accomplis : - Analyse du besoin et évaluation de positionnement, avant la formation - Évaluations formatives tout au long de la formation - Évaluation sommative à la fin de la formation - Évaluation qualitative de la prestation (satisfaction) "à chaud" directement à l'issue de la formation, et des acquis (résultats et performance) "à froid", 6 mois plus tard en vue de nous engager dans une démarche d'amélioration continue de nos dispositifs de formation.
Durée	24 heures 30 soit 3 jours
Dates	29, 30 juin & 1 juillet 2026
Lieu	Av de la Rotonde 17440 Aytré
Coût par participant	Nous consulter
Accessibilité	 L'OF s'engage à être accessible aux personnes en situations d'handicap Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations d'handicap
Restauration, transport et hébergement	Non compris, à la charge de l'apprenant
Responsables de l'action	Pascal Larue et Emmanuel Laquerrière +33(0)1 78 91 82 92 plarue@impactup.fr ou elaquerriere@impactup.fr
Formateurs	Riche d'une expérience opérationnelle en Direction commerciale et marketing et Direction générale dans différents secteurs d'activité Pascal Larue créé en 2005 notre cabinet de recrutement et d'externalisation commerciale. A partir de 2007, nous développons la marque Impactup® et décidons de nous concentrer exclusivement sur 2 missions : Le recrutement et le conseil en développement et organisation commerciale. Il est rejoint quelques années plus tard par Emmanuel Laquerrière, expert du retail et présentant un parcours de 15 années de management au sein de groupes internationaux. Nous combinons ainsi nos expertises pour accompagner votre montée en compétences !

**Indicateurs de
performance**

Nombre de stagiaires inscrits sur l'année en cours : 5

Nombre de sessions de formation : 4

Taux d'assiduité : 100 %

Taux de réussite : 72 %

Taux de satisfaction : 95 %

Ces données ont été mises à jour au 01/07/2026