

SAVOIR RECRUTER

Public	Collaborateurs RH (chargés de recrutement, RRH, assistants RH) Dirigeants, managers, collaborateurs opérationnels amenés à recruter ponctuellement (avec ou sans service RH) Travailleurs indépendants amenés à recruter pour leur compte ou celui d'un de leur client.
Prérequis	Aucun prérequis obligatoire. Une expérience dans la gestion d'équipe ou dans le recrutement est un plus. Disposer d'un PC portable pour pouvoir mettre en pratique les outils numériques exploités dans le cadre du recrutement. Option préalable : Scanprofil® ou auto-diagnostic à distance avant la session (éléments envoyés par mail puis abordés durant la formation).
Dispositions pratiques	Effectif maximum par session de recrutement : 6 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. Forts 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 : • Identifier et formaliser précisément un besoin de recrutement • Construire une stratégie de sourcing adaptée au poste et à l'environnement • Sélectionner les candidats à partir de critères objectifs et pertinents • Conduire efficacement les entretiens de recrutement • Utiliser l'outil Scanprofil pour analyser les profils, et fiabiliser la décision finale • Garantir un processus de recrutement conforme aux règles éthiques et juridiques Les capacités professionnelles visées sont les suivantes : • Compétences techniques : ○ Définir un profil de poste et rédiger une fiche de poste claire et attractive ○ Mettre en œuvre un plan de sourcing cohérent et ciblé ○ Mener des entretiens de recrutement structurés et objectifs ○ Sélectionner sur la base d'éléments mesurables et de comportements observés ○ Exploiter les données issues d'outils psychométrique (Scanprofil®)

	● Compétences relationnelles : ○ Argumenter et justifier ses décisions de recrutement auprès de sa hiérarchie ou de son équipe ○ Contribuer à l'image employeur par une expérience candidat de qualité
Contenu de la formation	ACCUEIL <u>Matinée :</u> Clarifier le besoin et le profil recherché (1h) Mettre en place une stratégie de sourcing efficace (1h) Préqualifier et présélectionner les candidats (1h) <u>Après-midi :</u> Conduire les entretiens de recrutement (1h) Exploiter les outils d'évaluation – Focus sur Scanprofil® (2h) Sécuriser la décision (1h) EVALUATION FINALE ET BILAN DE FIN DE FORMATION
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 ● Utilisation d'outils numériques (dont Scanprofil®) ● 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	7 heures soit 1 Journée
Dates	4 décembre 2025
Lieu	Wework rue des archives 75003 Paris
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 % <i>Ces données ont été mises à jour au 01/07/2026</i>