

## CONSULTANT RECRUTEMENT

### VOTRE FUTUR METIER :

Consultant recrutement

**Types de structures concernées :**  
Entreprises de Travail Temporaire

**Objectifs : aptitudes et compétences visées**

**Aptitudes :**

- Goût pour la négociation et force de conviction
- Esprit de synthèse et qualités organisationnelles
- Aptitudes relationnelles et au travail en équipe
- Motivation et réactivité

**Compétences :**

- Manager ses collaborateurs
- Coordonner des projets spécifiques
- Développer son portefeuille d'entreprises clientes
- Alimenter le portefeuille de candidats
- Conseiller les entreprises en matière de Ressources Humaines

**Méthodes mobilisées, modalités d'évaluation :**

**Méthodes mobilisées :** Une formation professionnelle, en alternance, qui privilégie l'approche métier.

Des modules e-learning sont proposés.

**Modalités d'évaluation :** La formation est validée par un contrôle continu et un examen final avec des projets professionnels menés en entreprise.

**Poursuite d'études :**

L'insertion professionnelle est l'objectif premier de cette formation ; la suite d'études est toutefois envisageable vers une formation bac +5 (par ex Master Gestion de Ressources Humaines)

**Accessibilité aux personnes porteuses de**

**Handicap :**

- Tous les sites sont accessibles
- Le parcours pédagogique individualisé sur étude avec le référent handicap

### NOTRE OFFRE DE FORMATION :

**Public visé :**

Public éligible au contrat d'alternance, demandeur d'emploi, salarié d'entreprise

**Prérequis :**

Être titulaire d'un bac+2 minimum ou d'un titre homologué de niveau 5 (ex Niveau III)

**Validation de la formation :**

Titre Consultant recrutement, code RNCP 21733 niveau 6

**Certification partielle possible,**

via une validation par blocs de compétences

**Validation des acquis de l'expérience (VAE) :**

Accessible sur dossier – l'organisme certificateur est la CCI Paris Ile de France, accompagnement personnalisé possible sur devis

**Durée et rythme d'alternance :**

**Durée du contrat :** 1 an

**Temps en entreprise :** 2 ou 3 sem. en entreprise / 1 sem au CFA

**Temps en centre :** 500 h

**Modalités et délai d'accès :**

**Modalités :** accès à la formation après validation des prérequis (dossier de candidature et entretien de motivation)

**Date de démarrage :** Voir calendrier (disponible sur demande)

**Délai d'accès :** selon validation du financeur

**Inscription en ligne :**

[portailpedagogique@reunion.cci.fr](mailto:portailpedagogique@reunion.cci.fr)



**Tarifs :**

**Apprentissage et professionnalisation :** formation gratuite pour l'apprenant et rémunérée, cf réglementation ;

**Autres dispositifs et employeurs :** nous consulter ;

### LIEU ET CONTACT :

Filière Technique

Pôle Formation Ouest CIRFIM

31 Avenue Raymond Mondon 97420 Le Port

0262 43 04 13 [cfacirfim@reunion.cci.fr](mailto:cfacirfim@reunion.cci.fr)

Informations complémentaires et indicateurs  
de résultats sur le site internet :

[www.reunion.cci.fr](http://www.reunion.cci.fr)



## CONSULTANT RECRUTEMENT

### PROGRAMME SYNTHETIQUE DE FORMATION

#### **Bloc A : Conseiller les entreprises en matière de ressources humaines**

Maîtriser son environnement macro et micro

Connaissances et application du cadre juridique du travail temporaire

Maîtriser les principes de non-discrimination et mixité dans le recrutement, dont le handicap

Analyser les besoins du client (découverte) pour établir le profil des compétences

Conseiller les entreprises en matière de ressources humaines-

Elaborer et argumenter sur l'offre de service (gestion TT)

#### **Bloc B: Alimenter le Portefeuille de candidats**

Maîtriser les métiers délégués (BTP, industrie, tertiaire)

Définir les critères de présélection permettant d'effectuer la recherche de nouveaux candidats

Sélectionner et utiliser les outils de sourcing adaptés

Présélectionner les candidats

Conduire les entretiens de recrutement

Rédiger une synthèse de candidature, l'argumenter

Recruter en anglais

#### **Bloc C : Manager ses collaborateurs, sécuriser les parcours et fidéliser**

Identifier les dispositifs de sécurisation des parcours

Définir et mettre en place des actions de formations

Maîtriser les enjeux et le fonctionnement du CDI intérimaire

Réaliser les différents types d'entretiens managériaux (hors recrutement)

Mener l'entretien professionnel d'un intérimaire (et suivi de mission)

Prévenir les risques professionnels

#### **Bloc D- Développer son portefeuille d'entreprises clientes**

Intégrer la stratégie commerciale de son agence

Identifier les entreprises à prospector

Etablir un plan d'actions commerciales

mener des actions de prospection commerciale

mener des actions de prospection active

Elaborer la prospection commerciale chiffrée - gestion financière

Mener une négociation commerciale

#### **Bloc E Conduire des projets spécifiques**

Maîtriser les étapes et les outils de la gestion de projet

Définir, animer, coordonner

Présenter le projet

#### **POINTS FORTS :**

Partenariat avec l'ESMAE et le Prism'emploi avec interventions de formateurs experts de métropole et de la Réunion et forte implication des professionnels dans la formation.

*Formation permettant l'acquisition de diverses compétences rapidement mobilisables en entreprise.*

*Formation modulaire permettant l'utilisation du CPF,*

*Cette formation est dispensée avec toute l'expertise de la CCI Réunion : 5 sites de formation sur l'île, plus de 60 formations en alternance 80 % de réussite aux examens chaque année.*