



Bachelor Chargé de Sourcing et Recrutement

Formation en alternance gratuite* et rémunérée

Les objectifs de la formation

Permettre à de futurs experts d'acquérir des compétences polyvalentes dans les métiers de l'emploi en développant le sens du relationnel, une connaissance pointue de la législation et une aptitude commerciale essentielle dans l'exercice de leur fonction.

Ils pourront être capables, d'une part, d'accompagner un candidat en évaluant son potentiel et en facilitant sa recherche d'emploi, et d'autre part, de proposer les profils adéquats aux entreprises clientes en les accompagnant dans leur processus de recrutement.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- Chargé de recrutement
- Responsable recrutement
- Consultant recrutement
- Chargé d'affaires
- Chasseur de têtes

SECTEUR D'ACTIVITE

Le diplômé pourra exercer son activité dans les métiers du recrutement et de l'intérim (agence d'emploi, cabinet de recrutement...).

DEROULEMENT DE LA FORMATION

- 1 an après un Bac+2 validé
- Le rythme de l'alternance est de 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise.
- Mois de rentrée : Septembre.
- Groupe : 20 à 30 alternants.

ADMISSION

Pré-requis

Être titulaire d'un diplôme Bac+2

Modalités d'inscription

- Etude du dossier
- Tests et entretien de motivation
- Candidature en ligne
www.supdev.fr

POURSUITE D'ETUDES ENVISAGEABLE

- Cette formation vise une insertion professionnelle optimisée.
- La poursuite d'études est néanmoins envisageable.

AIDE À LA RECHERCHE D'ENTREPRISE

- Séminaire de recherche d'entreprises
- Suivi personnalisé par un conseiller carrière dédié
- Mise en relation avec les partenaires de SUP de V : Job datings, plateforme de mise en relation

PARMI NOS PARTENAIRES

ADEQUAT, CRIT JOB, JOBBERRY, LYNX, MANPOWER GROUP, PARTNAIRE, RANSTAD, SAMSIC, SUPPLAY, TEMPORIS

(* Le coût de la formation est pris en charge par des subventions liées à l'apprentissage et autres versements d'entreprises.

Lieu
Paris

Rythme
1 semaine en formation
2 semaines en entreprise



LE DIPLÔME

"Chargé de recrutement" est un titre reconnu par l'Etat au niveau 6 (Eu). Cette certification professionnelle délivrée par l'école supérieure de vente et de management de la CCI / SUP de V est enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Code RNCP : 35767



93%

De réussite aux examens 2022



83%

d'insertion professionnelle à 7 mois des diplômés 2022



Qualités requises

Bon relationnel, écoute, rigueur, adaptabilité, capacité à travailler en groupe, polyvalence, réactivité, sens du client



Contenu de la formation

Gérer et accompagner les entreprises clientes :

- Mener une veille et identifier les impacts législatifs
- Identifier, analyser et répondre aux besoins RH des entreprises
- Constituer un portefeuille d'entreprises prospects et sélectionner les actions de prospection à réaliser
- Conduire des entretiens de prospection
- Présenter l'offre commerciale
- Suivre son activité commerciale à l'aide de tableaux de bord

Elaborer et mettre en œuvre le plan de sourcing :

- Définir la stratégie du sourcing
- Elaborer le plan de sourcing
- Développer les softs skills
- Présélectionner les candidatures
- Evaluer les compétences et conduire les entretiens de recrutement
- Présenter les candidats aux clients

Gérer, suivre et développer l'employabilité d'intérimaires et de salariés :

- Gérer le dossier administratif à l'embauche
- Assurer l'intégration et le suivi des candidats
- Maîtriser les étapes et les outils de la gestion de projet
- Accompagner les salariés dans la sécurisation des parcours
- Piloter et suivre l'activité des salariés

Bloc professionnel : Dossier en entreprise

- Accompagnement au dossier professionnel
- Préparation à la soutenance du dossier professionnel

MODALITES D'EVALUATION

Pour obtenir le diplôme, vous devez valider tout au long de l'année les évaluations suivantes :

- étude de cas juridique à l'écrit
- plan de sourcing : dossier écrit individuel
- entretien de recrutement : jeux de rôle à l'oral
- entretien de découverte des besoins dans le cadre d'une action de prospection
- dossier professionnel : dossier individuel écrit et soutenance orale

Le Diplôme peut être obtenu

- Dans son intégralité
- Par blocs séparés

METHODES PEDAGOGIQUES

- Jeux de rôle et simulations (entretiens de recrutement, management)
- Etude de cas fil rouge (constitution fichier prospects, entretien découverte, présentation offre commerciale et compte-rendu d'activité)
- Travaux de groupe avec restitutions orales

EXEMPLES DE TRAVAUX CONFIES EN ENTREPRISE PENDANT L'APPRENTISSAGE

- Recherches de candidats
- Entretien de recrutement
- Présentation des candidats aux clients
- Gestion administrative
- Développement de portefeuille clients

EQUIPE PEDAGOGIQUE

L'école intègre une équipe pédagogique issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques imposés par cette formation.

Pour tout complément d'informations



CONTACTS

- **Fouzia BERRABAH**
Manager de programmes
01 39 10 78 78
contact@supdev.fr

- **Relations entreprises**
entreprise@supdev.fr

Une école de

 CCI PARIS ILE-DE-FRANCE
EDUCATION



Notre établissement est accessible aux personnes en situation de handicap