

# L'ART DU RECRUTEMENT



DEVENIR

---

**Consultant(e)**

**en**

**recrutement**

---

INDÉPENDANT

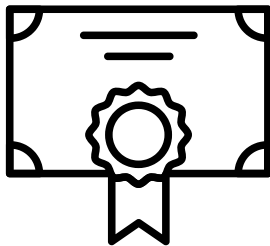




**98% DE SATISFACTION  
CANDIDAT**



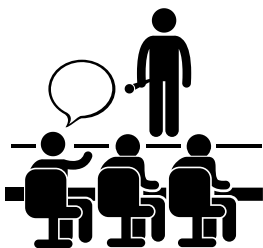
**1 SESSION GARANTIE  
CHAQUE MOIS**



**FORMATEUR  
CERTIFIÉ ET DIPLOMÉ**



**DES CENTAINES DE  
PERSONNES DÉJÀ FORMÉES**



**8 PARTICIPANTS  
MAXIMUM PAR SESSIONS**



**11 ANNÉES D'EXPÉRIENCE  
ENTREPRENEURIALE**



**RÉFÉRENCÉ DATADOCK**



**FINANCEMENT FACILITÉ  
(CPF, OPCA, ETC.)**



---

## ZINEDINE PIRO

---

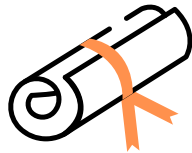
AUTODIDACTE ET ENTREPRENEUR DEPUIS L'ÂGE DE 18 ANS, ZINEDINE A CRÉÉ PLUSIEURS ENTREPRISES DANS LE MARKETING, LA FORMATION, L'ACCOMPAGNEMENT ENTREPRENEURIAL ET LE RECRUTEMENT.

IL A SUIVI ET MIS EN PRATIQUE PLUSIEURS CENTAINES D'HEURES DE FORMATION, RENCONTRÉ DES MILLIERS DE PERSONNES À TRAVERS DIFFÉRENTS POSTES DE TRAVAIL.

ÉTANT FASCINÉ PAR L'INDIVIDU EN GÉNÉRAL, IL A DONC DÉCIDÉ DE S'INVESTIR TOTALEMENT DANS LE DÉVELOPPEMENT DU COMPORTEMENT HUMAIN CAR IL EST CONVAINCU DU POTENTIEL DE CHAQUE PERSONNE QU'IL RENCONTRE DANS SON QUOTIDIEN.

FORMATEUR, RECRUTEUR, CONSULTANT SONT LES TYPOLOGIES PROFESSIONNELLES QU'IL DÉVELOPPE, LE TOUT EN AYANT LE DÉSIR ET LE PLAISIR DE LES PARTAGER.

---



---

## **FORMATEUR FORMÉ A LA PNL**

---

LA PROGRAMMATION NEURO-LINGUISTIQUE EST  
UNE APPROCHE PRAGMATIQUE DANS LE CHAMP  
DES SCIENCES HUMAINES QUI A FAIT DE LA  
COMMUNICATION, DE L'APPRENTISSAGE ET DU  
CHANGEMENT LES CLEFS DE LA PROGRESSION DE  
L'ÊTRE HUMAIN EN RELATION AVEC LE MONDE.  
SES DOMAINES D'APPLICATION PROFESSIONNELLE  
SONT ESSENTIELLEMENT LA PSYCHOTHÉRAPIE, LE  
COACHING, LA PÉDAGOGIE, LES MÉTIERS DE LA  
SANTÉ, DU SPORT ET DU MANAGEMENT.

---

CONSULTANT(E)  
EN  
RECRUTEMENT

---

MODULE 28 HEURES  
SOIT 4 JOURS

# MODALITÉS DE DÉROULEMENT

---

## **LIEU DE FORMATION**

63 RUE ANDRÉ BOLLIER, 69007 LYON

## **HORAIRE DE FORMATION**

DE 9H À 12H ET DE 13H00 À 17H00

## **LES MOYENS PÉDAGOGIQUES**

JEUX DE RÔLES

ETUDE DE CAS

EXPOSÉ THÉORIQUE

FORMATION EN SALLE

PRÉSENTATION POWERPOINT

BOOK DE FORMATION REMIS AUX STAGIAIRES

## **MODALITÉS DE SUIVI DE LA FORMATION**

FEUILLE D'ÉMARGEMENT

LIVRET DE SUIVI DU STAGIAIRE

FICHE D'ÉVALUATION

## **VALIDATION DE LA FORMATION**

EXAMEN FINAL - QCM + ETUDE DE CAS

+ **60%** DE RÉUSSITE, CONNAISSANCES ACQUISES.

**ATTESTATION DE FIN DE FORMATION REMISE  
AU STAGIAIRE.**





## **QU'EST-CE-QUE « UN CONSULTANT EN RECRUTEMENT » ?**

---

UN CONSULTANT EN RECRUTEMENT FAIT PARTIE DU DOMAINE RESSOURCES HUMAINES... EN COLLABORATION AVEC UN CLIENT, LE CONSULTANT EN RECRUTEMENT DÉFINIT PRÉCISÉMENT LA FONCTION ET ÉLABORE LE PROFIL DU POSTE À POURVOIR. IL RÉDIGE ET DIFFUSE L'OFFRE D'EMPLOI DANS LES MÉDIAS APPROUVÉS PAR SON CLIENT JUSQU'À ORGANISER LES PHASES DU PROCESSUS DE RECRUTEMENT ET PROPOSE À SON CLIENT LES CANDIDATS QUI LUI SEMBLENT LES MIEUX PLACÉS.



## **PUBLIC**

---

CHEFS D'ENTREPRISE, CONSULTANTS, MANAGERS. TOUTE PERSONNE DÉSIANT DÉVELOPPER OU EXERCER UNE ACTIVITÉ DE CONSULTANT EN RECRUTEMENT



## **PRÉREQUIS**

---

AUCUN



---

## **OBJECTIFS : A L'ISSUE DE LA FORMATION, LE STAGIAIRE SERA CAPABLE DE :**

---

- DÉFINIR SES OBJECTIFS
- TROUVER DES MISSIONS DE RECRUTEMENT
- MAITRISER L'ART DE L'ENTRETIEN CLIENT & DE L'ENTRETIEN CANDIDAT
- EFFECTUER UNE RECHERCHE DE CANDIDATS EFFICIENTE
- RAJOUTER UNE TOUCHE D'APPROCHE SYSTÉMIQUE (SELON L'ÉCOLE DE PALO ALTO) DANS SON MÉTIER
- AUGMENTER SON TAUX DE RECOMMANDATION ET DE SATISFACTION
- OPTIMISER SON TEMPS D'ACTIVITÉ
- ADOPTER UNE COMMUNICATION POSITIVE POUR VALORISER SON IMAGE PROFESSIONNELLE
- ADAPTER SON MÉTIER À LA TECHNOLOGIE TOUT EN AYANT UNE DÉMARCHE ÉCO-RESPONSABLE.

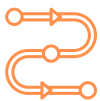


---

## **METTRE EN ŒUVRE UNE STRATÉGIE COMMERCIALE EFFICACE**

---

- CRÉER SON RÉSEAU GRÂCE AUX RÉSEAUX SOCIAUX
- CIBLER LES SECTEURS DE PRÉDILECTION
- FAIRE DU MAILING 4.0 EN ADOPTANT LE NEUROMARKETING
- OBTENIR DES RDV UTILES AUTOMATIQUEMENT
- MAITRISER LE SUIVI GRÂCE AU KINTSUGI
- PROPOSER UN SERVICE DE VALEUR
- CLIENTÉLISER
- LES 3 ARCHÉTYPES CLIENTS
- FAIRE DU SUIVI UN ART POUR FIDÉLISER



---

## **ELABORATION D'UN PROCESSUS EFFICACE POUR ANALYSER, TRAITER ET RÉPONDRE AUX BESOINS DE SON CLIENT**

---

- COMMENT AVOIR UNE ÉCOUTE ACTIVE
- ANALYSER SON COMMANDITAIRE GRÂCE À LA RÈGLE DES 3V
- OBTENIR LES RÉPONSES QUE L'ON SOUHAITE
- ELABORER UNE FICHE DE RECRUTEMENT QUALIFIÉ
- NÉGOCIER AVEC SUBTILITÉ



---

## EFFECTUER AVEC DISCERNEMENT LE RECRUTEMENT D'UN CANDIDAT

---

- 45 MÉTHODES STRATÉGIQUES 4.0 POUR RECRUTER AVEC DISCERNEMENT
- POSER LES BONNES QUESTIONS AU BON MOMENT
- PROCESS COM VS D.I.S.C
- ADOPTER L'APPROCHE SYSTÉMIQUE SELON L'ÉCOLE DE PALO ALTO
- ATELIER DE MISE EN PRATIQUE
- TRI SÉLECTIF ET ÉCOLOGIQUE TOUT EN RESPECTANT UN CADRE DE DÉONTOLOGIE
- FAIRE EN SORTE QUE VOTRE OFFRE SOIT LA MEILLEURE SELON LA MÉTHODE A.I.D.A



---

## CHASSER PROFESSIONNELLEMENT

---

- AUTOMATISER & OPTIMISER SON SOURCING
- LA CHASSE EN ENTREPRISE
- LA CHASSE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX, JOBBOARD, ETC..



---

## PRÉSENTER LES CANDIDATS AU CLIENT

---

- EFFET DE DOMINATION ASYMÉTRIQUE
- L'I.A À NOTRE SERVICE
- LES DÉLAIS PLUTÔT QUE LES DÉTAILS



---

## SE SERVIR DE LA LOI PARETO POUR OPTIMISER SON TEMPS

---

- OUTIL DE VISUALISATION
- LA DIGITALISATION VS LE PAPIER
- LE TEMPS, MON AMI OU MON ENNEMI ?
- MULTIPLIER PAR 2 MA PRODUCTION
- PRISE DE NOTE NEUROERGONOMIQUE
- DIFFUS & FOCUS MODE
- SE FAMILIARISER AVEC LA MÉDITATION = LE VOYAGE DE  
TOUTE UNE VIE
- SE FAIRE RECOMMANDER SANS EFFORT
- L'ALTITUDE VS L'ATTITUDE

# MODULE BONUS



---

## LEADERSHIP ET COMMUNICATION

---

- LES PHASES D'APPRENTISSAGE & LES RÈGLES  
D'APPRENTISSAGE
- MÉTHODE DE REFORMULATION POSITIVE
- S.P.A.S.A
- C.S.A
- QU'EST-CE QUE LA PROCESS COM ?
- PATTERN INEFFICACE
- TRIANGLE DE KARPMAN
- DÉVELOPPER SON INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE



---

## L'ORGANISME DE FORMATION

---

SAS UNIPERSONNELLE PHENIX CONCILIUM  
AU CAPITAL SOCIAL DE 10 EUROS,  
REPRÉSENTÉE PAR M. PIRO ZINEDINE  
AGISSANT EN QUALITÉ DE PRÉSIDENT,  
TEL. : 06 52 58 76 46, ENREGISTRÉE AU  
RCS DE LYON SOUS LE N° : 852 865 955,  
N° TVA INTRACOMMUNAUTAIRE :  
FR 91 852865955,  
CODE APE : CONSEIL POUR LES AFFAIRES ET  
AUTRES CONSEILS DE GESTION (7022Z),  
N° DE D.A. : 84691766869 DIRECCTE RÉGION  
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES,  
ID DATADOCK : 0085446  
SIÈGE SOCIAL : 63 RUE ANDRÉ BOLLIER 69007  
LYON - CONTACT@PHENIXCONCILIUM.FR

---