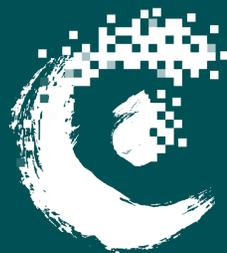


BACHELOR

NIVEAU 6

CHARGÉ.E DE RECRUTEMENT



Campus
du Lac

Une école
CCI BORDEAUX GIRONDE

RIGOUREUX, GOÛT DU CONTACT ET SENS DU CONSEIL

Le titulaire du Bachelor Chargé(e) de Recrutement possède des compétences polyvalentes dans les métiers du recrutement et de l'intérim. Il accompagne un candidat dans sa recherche d'emploi, et propose les profils adéquats aux entreprises. Ses connaissances de la législation lui permettront d'affiner sa sélection lors de la recherche d'un candidat.

MÉTIERS VISÉS :

- Chargé(e) de recrutement
- Responsable de recrutement
- Consultant(e) en recrutement

PRÉ-REQUIS

- Demandeurs d'emploi / Salariés / Etudiants / Particuliers / Reconversion professionnelle
- Niveau 5 validé ou niveau 4 validé avec 5 ans d'expérience professionnelle.

POSTULER

Inscription en ligne sur :

campusdulac.com



UNE FORMATION PROFESSIONNALISANTE

FOCUS SUR :

- Suivre l'évolution du marché.
- Sélectionner les candidatures reçues.
- Rédiger et diffuser la communication.
- Identifier les besoins de l'entreprise ou du client.
- Établir la fiche de poste et le profil du candidat recherché.
- Rédiger des offres d'emplois attractives.

MODALITÉS :

- 1 an en contrat d'apprentissage : 5 jours de formation par mois
- Statut étudiant.
- Accessible en VAE et en blocs de compétences.

LES + DE LA FORMATION

- Plateforme numérique permettant un travail individualisé en autonomie et adapté au rythme de chacun.
- Travaux de groupe en mode projet, pour expérimenter le travail en équipe et la gestion des relations interpersonnelles, compétences clés en entreprise.
- Interventions de professionnels pour enrichir la culture économique et commerciale.
- Suivi personnalisé en centre de formation et en entreprise.
- Examens blancs/entraînements pour préparer à l'examen final.
- Mobilité post apprentissage

RECRUTEMENT :

- Inscription en ligne
- Entretien de motivation

92% TAUX DE RÉUSSITE

86% TAUX D'INSERTION

START
& BOOST

PROGRAMME

BLOC 1 :

GÉRER ET ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES CLIENTES

- Accompagner les entreprises dans la définition des besoins RH
- Mener une veille et identifier les impacts législatifs (1+2)
- Identifier, analyser et répondre aux besoins RH des entreprises
- Contribuer au développement du portefeuille client et réaliser le reporting de son activité
- Constituer un portefeuille d'entreprises prospects et sélectionner les actions de prospection adaptées
- Conduire des entretiens de prospection
- Présenter l'offre commerciale
- Suivre son activité commerciale (6)(tableaux de bord sur Excel)

BLOC 2 :

ÉLABORER ET METTRE EN OEUVRE LE PLAN DE SOURCING

- Sélectionner les actions de sourcing et réaliser les recherches de candidats
- Définir la stratégie du sourcing
- Élaborer le plan de sourcing
- Qualifier, sélectionner et présenter les candidats aux clients
- Développement des soft skills
- Pré-sélection des candidatures
- Évaluer les compétences et conduire les entretiens de recrutement
- Présenter les candidats aux entreprises et finaliser le recrutement

BLOC 3 :

GÉRER, SUIVRE ET DÉVELOPPER L'EMPLOYABILITÉ DES SALARIÉS

- Gérer l'administratif et suivre l'activité des intérimaires et salariés placés en entreprise
- Gérer le dossier administratif à l'embauche
- Assurer l'intégration et le suivi des candidats, QVT, RPS, télétravail
- Maîtriser les étapes et les outils de la gestion de projet
- Gérer son portefeuille d'intérimaires et salariés et développer leur employabilité
- Accompagner les salariés dans la sécurisation de leur parcours
- Piloter et suivre l'activité des salariés

EXAMENS

JOURNÉE D'INTÉGRATION

COORDINATION

AUTRES

(journées professionnelles, évènements, préparation à la soutenance finale...)