

Programmes Officiels de Formation SO'Focus Académie

Programme Officiel :

“Apprendre le métier de consultant.e en recrutement.”

Objectifs pédagogiques

- Comprendre le rôle stratégique du/de la consultant.e en recrutement.
- Développer des compétences en sourcing, évaluation et accompagnement des candidat.e-s.
- Maîtriser la prospection et le développement commercial pour contribuer directement au chiffre d'affaires.
- Structurer son activité et pérenniser sa performance.

Public visé

- Personnes en reconversion professionnelle.
- Consultant.e-s indépendants souhaitant structurer leur activité.
- Professionnels RH évoluant vers une fonction de conseil.
- Entreprises : équipes internes de recrutement.
- Cabinets spécialisés : consultant.e-s débutant.e-s ou en montée en compétences.

Durée & rythme

- Vidéos pédagogiques : 10 modules (5 à 40 minutes) → environ 6h de contenu.
- Apprentissage théorique : lecture du livre de formation, livrets sectoriels et prise de notes → 7 à 10h.
- Exercices pratiques individuels : prospection, sourcing, approche candidats et suivi client → 12h.
- Travail personnel encadré : cas pratiques, veille, auto-évaluations, organisation → 6 à 8h.
- Accompagnement : coaching individuel jusqu'à 12h (selon pack), webinaires mensuels (1h à 1h30), demi-journée sur site (format entreprise).
- Durée totale estimée : 45 à 55 heures sur 8 à 12 semaines.

Contenu de la formation

1. Introduction au métier et posture du consultant : comprendre le rôle stratégique, les enjeux du métier et les qualités essentielles pour réussir.
2. Lancement de l'activité et choix de la spécialisation : savoir définir son positionnement, choisir un secteur et structurer son organisation.
3. Déontologie et cadre légal : intégrer les règles éthiques, juridiques et les obligations liées au recrutement.
4. Recrutement opérationnel : maîtriser les étapes clés, du sourcing aux entretiens, jusqu'à la sélection et la présentation des candidats.
5. Développement commercial et gestion du chiffre d'affaires : apprendre à prospecter, négocier et fidéliser les clients pour développer son portefeuille.
6. Stratégies de croissance et fidélisation client : mettre en place des actions pour pérenniser son activité et se différencier.
7. Suivi candidat et client : assurer une relation durable et de qualité, du placement au suivi post-intégration.
8. Outils et optimisation : utiliser les ATS, LinkedIn et les solutions numériques (dont l'IA) pour gagner en efficacité.
9. Bien-être et équilibre du consultant·e : gérer la pression, organiser son temps et préserver son équilibre pro/perso.

Atouts de la formation

- - Approche 360° : recrutement + commercial.
- - Méthodes directement applicables sur le terrain.
- - Suivi personnalisé et coaching individuel.
- - Ressources exclusives (livrets sectoriels, communauté, webinaires).
- - Adaptabilité : le programme est modulable et peut être ajusté pour répondre aux besoins spécifiques d'un cabinet ou d'une entreprise.

Le mot du Fondateur : « *Un parcours pensé pour allier expertise en recrutement et performance commerciale, afin de développer des consultant·e·s complets et pérennes dans leur activité.* »

Sonny Roch.