PROGRAMME DE FORMATION

Chargé(e) de recrutement

Le métier par le geste, depuis votre siège — en interne, en cabinet, en indépendant — avec coaching individuel.

134 h	34	34	24 h
DE FORMATION	CHAPITRES	EXERCICES CORRIGÉS	DE COACHING

SO'Focus Academy
Formation à distance · Marseille · Édition octobre 2026

Chargé(e) de recrutement

Le métier par le geste — brief, recherche, entretien, restitution, intégration — depuis votre siège, quel qu'il soit : en entreprise, en cabinet ou en indépendant.

134 h	7	34	34	24 h
DE FORMATION	UNITÉS	CHAPITRES	EXERCICES CORRIGÉS	COACHING INDIVIDUEL

Objectifs de la formation

À l'issue de la formation, le participant est capable de :

- Conduire un brief avec le décideur et transformer une demande en poste recrutable (fiche de poste, grille de critères, contrat de collaboration) ;
- Construire et piloter une stratégie de sourcing : recherche booléenne, CVthèques, LinkedIn et approche directe, annonce, cooptation ;
- Évaluer sans se tromper : préqualification, entretien structuré, tests et mises en situation, prise de références, dans le cadre légal ;
- Présenter une shortlist, défendre un profil sans survendre, conduire le débrief, l'offre, la négociation et le refus ;
- Tenir la trace dans un ATS, piloter plusieurs recrutements de front, mesurer ses indicateurs et sécuriser l'intégration.

Public et conditions d'entrée

PUBLIC	Chargés de recrutement en poste ou en prise de poste, assistants RH, recruteurs en cabinet ou en agence, indépendants débutants — et toute personne qui veut apprendre le métier.
ENTRÉE	Après un entretien de positionnement gratuit, qui vérifie le point de départ et construit le calendrier.
PRÉREQUIS	Aucun diplôme exigé. Une pratique du français écrit et oral professionnelle, un ordinateur et une connexion internet.
ACCESSIBILITÉ	Formation accessible aux personnes en situation de handicap ; modalités adaptées au cas par cas avec le référent handicap (Sonny Roch, academy@so-focus.fr).

Durée, rythme et modalités

VOLUME	134 heures : 88 h de travail guidé du manuel, 24 h de coaching individuel, 22 h de plateforme (cours en vidéo, entraînements).
RYTHME	À distance, à votre rythme — calendrier fixé à l'entretien de positionnement.
MOYENS	Plateforme dédiée, le manuel du métier *Chargé(e) de recrutement* (264 pages : 34 chapitres, 34 exercices corrigés, 25 modèles et fiches), communauté d'apprenants, avantages partenaires — le même cadre que le parcours Consultant(e).
COACHING	24 heures individuelles avec un coach référent : mises en situation (brief, approche, entretien, restitution), relecture des livrables.
ÉVALUATION	Un exercice corrigé à chaque chapitre, tous enchaînés sur un même recrutement fil rouge choisi au premier chapitre ; un dossier final (chapitre 7.4) qui rassemble les livrables du recrutement conduit, présenté au coach. Une attestation de fin de formation est remise au participant.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Les sept unités de formation

Chaque chapitre prend un geste, le décompose, le montre en situation et vous le fait exécuter. Chaque chapitre se termine par un encadré « Selon votre siège » : ce qui change en interne, en cabinet ou en indépendant.

1 Unité 1 — Le métier et son terrain

4 chapitres · 4 exercices corrigés

1.1	Le rôle : le maillon qui fait aboutir
1.2	Les trois sièges : interne, cabinet, indépendant
1.3	Le process de A à Z : cartographie et délais
1.4	Votre positionnement et votre recrutement fil rouge

2 Unité 2 — Cadrer le besoin avec le décideur

4 chapitres · 4 exercices corrigés

2.1	Le brief : conduire l'entretien de cadrage
2.2	Challenger une demande : du poste rêvé au poste recrutable
2.3	La fiche de poste et la grille de critères
2.4	Le contrat de collaboration

3 Unité 3 — Sourcer

6 chapitres · 6 exercices corrigés

3.1	La stratégie de sourcing : canaux, coûts, séquence
3.2	La recherche booléenne et les CVthèques
3.3	LinkedIn et l'approche directe
3.4	L'annonce : rédaction, diffusion, mesure
3.5	Cooptation, viviers et candidatures entrantes
3.6	Piloter son pipeline de sourcing

4 Unité 4 — Évaluer

6 chapitres · 6 exercices corrigés

4.1	La préqualification téléphonique
4.2	Construire sa grille d'entretien structuré
4.3	Conduire l'entretien
4.4	Tests, cas pratiques et mises en situation
4.5	La prise de références
4.6	Le cadre légal de l'évaluation

5 Unité 5 — Présenter, décider, conclure

5 chapitres · 5 exercices corrigés

5.1	La shortlist et le dossier de restitution
5.2	Défendre un candidat sans survendre
5.3	Le débrief et l'arbitrage
5.4	Préparer le candidat — et le décideur
5.5	L'offre, la négociation et le refus

6 Unité 6 — Piloter et faire durer

5 chapitres · 5 exercices corrigés

6.1	L'ATS : l'outil qui tient la trace
6.2	Tenir plusieurs recrutements de front
6.3	Les indicateurs : mesurer, prouver, s'améliorer
6.4	L'intégration : les six mois qui valident tout
6.5	La relation dans la durée

7 Unité 7 — Grandir

4 chapitres · 4 exercices corrigés

7.1	Progresser et se spécialiser

7.2	Rester à jour : la veille et les nouveaux outils
7.3	Évoluer : de chargé(e) à consultant(e)
7.4	Votre dossier final

Tarif et financements

FORMATION CHARGÉ(E) DE RECRUTEMENT

1 500 € TTC · coaching individuel et manuel inclus · paiement en trois fois possible

Plan de développement des compétences de votre employeur, opérateurs de compétences, France Travail, financement personnel — selon votre situation. Nous vous indiquons les dispositifs auxquels vous pouvez prétendre dès l'entretien de positionnement.

Pour aller plus loin

Quand vous voudrez passer du poste au métier complet — la relation client, la prospection, la conduite de missions de bout en bout —, le parcours **Consultant(e) en recrutement** (310 h dont 48 h de coaching, 80 chapitres, 236 exercices, manuel en deux tomes) prend la suite. Le chapitre 7.3 — « Évoluer » — vous dira quand vous y êtes prêt.

SO'FOCUS ACADEMY

Chargé(e) de recrutement

Programme détaillé, dates des prochaines sessions, financements et entretien de positionnement gratuit : contactez-nous.

CONTACT

SO'Focus Academy — World Trade Center Marseille Provence, 2, rue Henri Barbusse, 13001 Marseille · 06 26 65 18 53 · academy@so-focus.fr

so-focus.fr

Document non contractuel · Les tarifs et modalités s'entendent à la date d'édition (octobre 2026) et peuvent évoluer.

SO'Focus édition · Conception graphique et mise en page : SO'Focus édition.

SO'Focus