PROGRAMME DE FORMATION

Consultant(e) en recrutement

Le parcours complet du métier, à distance, avec coaching individuel et huit épreuves finales devant un jury de professionnels.

310 h	80	236	48 h
DE PARCOURS	CHAPITRES	EXERCICES	DE COACHING

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

PROGRAMME DE FORMATION · SO'FOCUS ACADEMY

Consultant(e) en recrutement

Un parcours complet, à distance, qui conduit au métier de consultant en recrutement de bout en bout : de la compréhension d'un besoin client jusqu'à l'intégration de la personne recrutée — et jusqu'au développement de sa propre activité.

310 h	8	80	236	48 h
DE PARCOURS	UNITÉS	CHAPITRES	EXERCICES	COACHING INDIVIDUEL

Objectifs de la formation

À l'issue du parcours, le participant est capable de :

- Analyser un besoin de recrutement et le reformuler, auditer la marque employeur, mesurer la tension d'un métier ;
- Construire une stratégie de sourcing, écrire une annonce qui trouve, approcher les candidats sans lasser ;
- Concevoir des outils d'évaluation, les éprouver, coter avec des grilles calibrées ;
- Argumenter une décision, la défendre devant le client, accompagner ceux qui ne sont pas retenus et sécuriser l'intégration ;
- Développer une activité, fixer un prix, durer dans le métier.

Public et conditions d'entrée

PUBLIC	Consultants en cabinet, chargés de recrutement, responsables RH, indépendants — et toute personne qui veut apprendre le métier de consultant en recrutement.
ENTRÉE	Après un entretien de positionnement gratuit (2 h), qui vérifie le point de départ, construit le calendrier et indique les dispositifs de financement mobilisables.
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 ; les modalités sont adaptées au cas par cas avec le référent handicap (Sonny Roch, academy@so-focus.fr).

Durée, rythme et modalités

VOLUME	310 heures : 260 h de contenu, d'exercices et de productions, 50 h d'accompagnement individuel — 48 h de coaching et 2 h d'entretien de positionnement.
RYTHME	À distance, à votre rythme — trois cadences, de trois à six mois, fixées à l'entretien de positionnement.
MOYENS	Plateforme dédiée (cours en vidéo pour chaque unité, exercices guidés, suivi de progression), le manuel du métier en deux tomes (*Le parcours* · *Annexes et exercices*, 1 290 pages), communauté d'apprenants, avantages partenaires.
COACHING	48 heures individuelles avec un coach référent : quatorze mises en situation obligatoires, livrables relus, entretiens débriefés.
ÉVALUATION	Un exercice corrigé à chaque chapitre (80 livrables), 41 livrables évalués par le coach, et huit épreuves finales aux formats du métier, devant un jury de trois professionnels du recrutement réunis par SO'Focus Academy. Une attestation de fin de formation est remise au participant.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Les huit unités de formation

Un poste choisi au premier chapitre et suivi jusqu'au dernier : à la fin, le participant a conduit une mission complète — et en a les preuves.

0 Unité 0 — Socle du métier et cadre professionnel

10 ch · 26 h

0.1	Le métier de consultant en recrutement	3 h
0.2	Environnements d'exercice et positionnement	3 h
0.3	Lire et cartographier la structure d'un secteur	4 h
0.4	Le cadre légal du recrutement	3 h
0.5	La non-discrimination	3 h
0.6	Inclusion et accessibilité du processus	2 h
0.7	Les données candidats	3 h
0.8	La déontologie professionnelle	2 h
0.9	S'outiller et s'organiser	1 h
0.10	L'IA en recrutement — usages, limites et cadre légal	2 h

1 Unité 1 — Élaborer le processus de recrutement

15 ch · 43 h

1.1	Préparer et conduire l'entretien de découverte	4 h
1.2	Challenger et reformuler la demande	3 h
1.3	Formaliser et faire valider le compte rendu de brief	3 h
1.4	Le positionnement marketing appliqué au recrutement	3 h
1.5	Auditer la marque employeur d'un client	4 h
1.6	Analyser l'e-réputation employeur	3 h
1.7	Déterminer les leviers d'acquisition de candidats	3 h

1.8	De la fiche de poste au référentiel de compétences	3 h
1.9	Drivers de motivation et valeurs	2 h
1.10	Construire le profil type du candidat	3 h
1.11	Mettre en place un dispositif de veille	3 h
1.12	Cartographier le marché et mesurer la tension	3 h
1.13	Le positionnement salarial	2 h
1.14	Outils traditionnels, programmés et prédictifs	2 h
1.15	Le processus, le rétroplanning et la préconisation	2 h

2 Unité 2 — Mettre en place la stratégie de sourcing

12 ch · 38 h

2.1	Définir la stratégie de sourcing	3 h
2.2	Les critères de présélection	3 h
2.3	Les canaux de sourcing	3 h
2.4	La recherche booléenne	4 h
2.5	L'approche directe	4 h
2.6	Rédiger une annonce	4 h
2.7	Diffuser	3 h
2.8	La cooptation et la recommandation	3 h
2.9	Construire et animer son vivier	4 h
2.10	Rapprocher les profils d'un besoin	3 h
2.11	La présélection et le CV anonyme	2 h
2.12	Automatiser ce qui peut l'être	2 h

3 Unité 3 — Évaluer les profils candidats

17 ch · 58 h

3.1	Les bases de l'évaluation	4 h

3.2	La matrice compétence et méthode	4 h
3.3	L'ingénierie du parcours d'évaluation	5 h
3.4	Dimensionner les moyens	3 h
3.5	Concevoir et animer un assessment center	4 h
3.6	Concevoir un test de connaissances	3 h
3.7	Concevoir un exercice d'application	4 h
3.8	Concevoir une étude de cas	4 h
3.9	Concevoir un scénario d'entretien	4 h
3.10	Construire une grille de cotation	4 h
3.11	Éprouver ses outils	3 h
3.12	Concevoir le script de préqualification	2 h
3.13	Conduire la préqualification	3 h
3.14	Conduire l'entretien structuré	4 h
3.15	Tests, questionnaires et prise de référence	2 h
3.16	Analyser et produire le compte rendu	2 h
3.17	Restituer graphiquement	3 h

4 Unité 4 — Assurer l'adéquation et l'intégration

9 ch · 36 h

4.1	Constituer le dossier candidat	5 h
4.2	Présenter les dossiers au client	4 h
4.3	Argumenter une recommandation	4 h
4.4	Argumenter une invalidation	3 h
4.5	Le retour aux candidats	4 h
4.6	Orienter le candidat non retenu	4 h
4.7	Préparer le candidat à l'entretien client	5 h

4.8	Le suivi d'intégration	4 h
4.9	Conseiller le client sur l'intégration	3 h

5 Unité 5 — Développer et pérenniser son activité

8 ch · 25 h

5.1	Créer et structurer son activité	3 h
5.2	Construire son plan de prospection	3 h
5.3	L'appel à froid	4 h
5.4	Le rendez-vous commercial	3 h
5.5	Honoraires, contrat et négociation	3 h
5.6	Fidéliser et développer	3 h
5.7	Le réseau professionnel	3 h
5.8	Marque, réseaux et site : être trouvé	3 h

6 Unité 6 — Exercer dans la durée

3 ch · 8 h

6.1	La charge du métier	3 h
6.2	S'organiser dans la durée	3 h
6.3	Progresser et s'entourer	2 h

7 Unité 7 — Préparation à l'évaluation finale

6 ch · 26 h

7.1	Comprendre les épreuves et constituer son dossier	4 h
7.2	Les livrables écrits	5 h
7.3	Soutenir et jouer devant le jury	5 h
7.4	Entraînements — analyser et élaborer	4 h
7.5	Entraînements — sourcer et évaluer	4 h
7.6	Entraînements — accompagner et intégrer	4 h

ÉVALUATION

Les huit épreuves finales

Les épreuves reproduisent les formats du métier. Elles se tiennent en présentiel ou en visioconférence selon la session, devant un jury de trois professionnels du recrutement réunis par SO'Focus Academy. Huit sujets d'examen blanc, sur un cas inconnu, permettent de s'y entraîner (tome 2, annexe A.6).

N°	ÉPREUVE	FORMAT
1	Étude de cas — note de synthèse du projet de recrutement	Écrit · 3 h
2	Présentation et entretien technique — stratégie de recrutement	Dossier remis dix jours avant · 15 min + 10 min d'entretien
3	Présentation et entretien technique — plan d'actions de sourcing	Dossier remis dix jours avant · 15 min + 10 min
4	Présentation et entretien technique — plan d'organisation des évaluations	Dossier remis dix jours avant · 15 min + 10 min
5	Mises en situation — deux ateliers enchaînés (préqualification, choix des évaluations)	2 × 10 min devant le jury
6	Étude de cas — compte rendu des évaluations	Écrit
7	Mise en situation — trois accompagnements (client, candidat retenu, candidat non retenu)	30 min de préparation · 3 × 5 min devant le jury
8	Étude de cas — guide d'intégration	Écrit · 3 h

L'accompagnement

LE COACH RÉFÉRENT

48 heures individuelles réparties sur le parcours : quatorze mises en situation obligatoires (brief client, approche directe, préqualification, entretien, restitution, négociation…), relecture des livrables, débriefs d'entretiens.

LA COMMUNAUTÉ

Ateliers d'entraînement en ligne entre apprenants, par niveau d'avancement, et espace communautaire entre les sessions — inscription libre, jamais obligatoire.

Tarif et financements

PARCOURS CONSULTANT(E) EN RECRUTEMENT

3 000 € TTC · coaching individuel et manuel en deux tomes 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

La formation **Chargé(e) de recrutement** (134 h) couvre le poste depuis ses trois sièges — en interne, en cabinet, en indépendant — et constitue l'entrée naturelle vers ce parcours. Programme complet, dates et prise de rendez-vous : so-focus.fr · 06 26 65 18 53 · academy@so-focus.fr.

SO'FOCUS ACADEMY

Consultant(e) en 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.