



PAUL ET  
JOHN  
MULTIMÉDIA

# EXPERT EN ENTRETIEN DE RECRUTEMENT

LEVEL 2

- Expertise
- Pratiques
- Stratégie
- Choix



Ressources *Humaines*  
HUMAINEMENT PLUS GRAND

## Programme de formation

### Objectifs de la formation

- ▶ Connaître et maîtriser les aspects juridiques de l'entretien
- ▶ Optimiser la réalisation de ses entretiens à distance et utiliser au mieux les technologies

### Public concerné

- Chargés de recrutement
- Salariés recruteurs
- Toute personne souhaitant évoluer dans la fonction recrutement

### Prérequis

Aucun



### Programme

#### Retour sur l'acquisition des principaux acquis et des pratiques en matière d'entretien des participants

Savoir différencier les questions générales des questions ciblées.

Structurer son entretien : bâtir ses questions par rapport au poste et aux compétences spécifiques.

Maîtriser les 4 niveaux de questionnement (pyramide : identité, valeurs, compétences, faits)

#### Mieux se connaître en tant que recruteur

Identifier ses valeurs et systèmes de fonctionnement

Comprendre l'influence de ses valeurs sur la relation-candidat et la décision

Intégrer ces valeurs et/ou les relativiser dans la prise de décision

#### Développer son expertise dans l'entretien de recrutement

Maîtriser et optimiser les techniques de PNL en entretien de recrutement : calibration synchronisation, écoute active

Identifier les éléments qui troublent le jugement des recruteurs

Etre capable de mener un entretien complet (filmé) en utilisant les différentes techniques acquises en niveau 1 et niveau 2

Identifier des scénarii types

#### Du recruteur « opérationnel » au recruteur « stratégique »

Passer de la notion de compétences acquises aux compétences atteignables : être capable de détecter le potentiel

La liaison avec les fonctions clés liées à la gestion du potentiel : formation, promotion, rémunération

## Programme de formation



### Programme

#### Du recruteur « opérationnel » au recruteur « stratégique »

Passer de la notion de compétences acquises aux compétences atteignables : être capable de détecter le potentiel

La liaison avec les fonctions clés liées à la gestion du potentiel : formation, promotion, rémunération

#### Prendre une décision et expliquer ses choix

Faire une synthèse des éléments recueillis - Grille de synthèse

Soulever les points forts et les points de vigilance

Préparer son argumentation pour "vendre" un candidat

## Moyens pédagogiques et technologiques

La formation bénéficie d'une approche innovante, basée sur notre pédagogie « blended learning » mixant ateliers en présentiel et activités à distance.

Vous bénéficiez d'un accès 24h/24 à tout votre parcours de formation sur notre plateforme digitale :

- Mise à disposition de toutes les étapes et ressources du parcours de formation sur notre plateforme digitale dédiée et entièrement personnalisée (vidéos, documents, liens, activités interactives, quizz). La plateforme est accessible depuis ordinateur, tablette ou smartphone.
- Vous pouvez ainsi préparer en amont les séances en présentiel pour optimiser au mieux votre formation en terme d'ancrage de compétences et d'optimisation de temps.
- Lors des séquences en présentiel, les modules préparés à distance sont débriefés et bénéficient d'une mise en action par des cas réels et mises en situation avec interactions participants.

## Votre équipe de formateurs

La formation est coordonnée et animée par Philippe ABOU, dirigeant de AP Ressources Humaines, qui bénéficie d'une expérience depuis 2004 dans la formation au management, recrutement et développement personnel.

Il est également Maître de conférences associé en management au sein de l'Université de Nice Côte d'Azur.

## Durée de la formation



## Tarif

 **1200€** par personne net de taxe  
ou  
Tarif sur-mesure en intra-entreprise



Pour toute personne possédant une reconnaissance de la qualité de travailleur handicapé (RQTH) et souhaitant un aménagement spécifique de notre accompagnement, nous vous invitons à prévenir votre consultant référent.

[Nos CGV :](#)

<https://ap-rh.com/conditions-generales-de-vente/>