

## PROGRAMME DÉTAILLÉ FORMATION HAPPY RECRUTEUR

### **Module 1 : CRÉATION D'UNE OFFRE COHÉRENTE AVEC LE MARCHÉ (2 HEURES)**

*Formateur : Amélie ARNAUD*

- Introduction au module : Accueil / Test son et image / Programme du jour (5 minutes)
- Etat des lieux du projet actuel : 10 points pour structurer son offre (45 minutes)
- Définition de mes prestations principales et compléments de revenus (20 minutes)
- Choix du positionnement en termes de profils, de secteurs et de clients (20 minutes)
- Analyse des 3 modes de rémunération : succès, forfait, TJM (25 minutes)
- Mise en situation : Découverte du tableau Trello interactif ainsi que des exemples de plaquettes commerciales + temps questions / réponses (5 minutes)

**Demande d'exercice / Évaluation** : Création d'une plaquette commerciale par le stagiaire en vue d'une double correction par la formatrice pour la session 2.

**Fiche pédagogique complète** : Support écrit Module 1 + Tableau Trello interactif + Quizz d'auto-évaluation sur les notions du module.

*Volume de travail pour la réalisation d'une plaquette commerciale par le stagiaire en autonomie est estimée entre 3 et 5 heures.*

---

### **Module 2 : DEVENIR VISIBLE ET TROUVER DES CLIENTS (PROSPECTION) (2 HEURES) -**

*Formateur : Amélie ARNAUD*

- Introduction au module : Accueil / Test son et image / Programme du jour (5 minutes)
- Optimisation de ton profil LinkedIn (référencement SEO + visibilité) puis correction du profil LinkedIn par la formatrice (45 minutes)
- Prospection passive (25 minutes)
- Prospection active (25 minutes)
- Construire un message d'approche avec la méthode A.I.DA (5 minutes)
- BONUS : 4 réflexes de développement commercial (5 minutes)
- Mise en situation : Découverte du tableau Trello interactif ainsi que des exemples de profils LinkedIn + temps questions / réponses (10 minutes)

**Demande d'exercice / Évaluation** : Refonte complète du profil LinkedIn par le stagiaire en vue d'une correction par la formatrice pour la session 3.

**Fiche pédagogique complète** : 2 Supports écrit Module 2 (1 sur l'optimisation LinkedIn et 1 sur la prospection) + Tableau Trello interactif sur la prospection + Quizz d'auto-évaluation sur les notions du module.

*Volume de travail pour la réalisation d'un profil LinkedIn et la mise en place du process de prospection par le stagiaire en autonomie est estimée entre 6 et 8 heures.*

---

### **Module 3 : JE GÈRE MES CLIENTS ET MON SOURCING (2 HEURES)**

*Formateur : Amélie ARNAUD*

- Introduction au module : Accueil / Test son et image / Programme du jour (5 minutes)
- Transformer ses prospects en lead (de la demande client à la contractualisation) (25 minutes)
- Grille de questions à poser pour ses entretiens clients (brief de poste) (20 minutes)
- Apprendre à filtrer ses clients grâce aux « redflags » (les comportements suspects des clients) (20 minutes)
- Mise en situation : Découverte du tableau Trello interactif et opérationnel sur la gestion du sourcing au quotidien gestion des besoins en recrutement, organisation de la chasse, méthodologie de sourcing, création d'un vivier candidat) (30 minutes)
- Bilan / Recueil des questions / Annonce de la fin de la formation + temps questions / réponses (15 minutes)

**Fiche pédagogique complète** : Support écrit Module 3 + Tableau Trello interactif + Quizz d'auto-évaluation sur les notions du module.

*Volume de travail pour la réalisation du process de gestion client et sourcing par le stagiaire en autonomie est estimée à 3 heures.*

---

### **PLUS :**

- **Support illimité par écrit** pour tes questions entre la première et la dernière session.
- De plus, chaque module est associé à un **tableau « Trello »** (*outil de gestion de projet gratuit*) avec l'intégralité des **exercices, des modèles et des process** déjà créés pour ton activité de recruteur indépendant.
- Groupe privé d'échange entre **coachés sur Slack**.
- **Un entretien de 30 minutes par téléphone** minimum 2 mois après ta dernière session (Évaluation et bilan chiffrés)

## **Les objectifs opérationnels et évaluable de la formation Happy Recruteur**

**Objectif 1: Acquérir une vision détaillée des spécificités métiers du recrutement indépendant et de son marché actuel.**

**Sous-objectif:**

1. Savoir déterminer les bonnes pratiques du milieu
2. Comprendre l'approche terrain de la négociation client
3. Travailler sur une prospection ciblée et axée sur le recrutement indépendant

**Preuve :**

Un questionnaire d'auto-évaluation est mis en place à la fin de chaque module. Les stagiaires peuvent accéder aux réponses automatiquement ainsi qu'à un score. Les questionnaires traitent des grandes notions du métier et du marché.

**Temps/déadline :** Questionnaire à remplir à chaque fin de session de formation (il y a donc 3 questionnaires au total pour évaluer l'objectif numéro 1).

**Objectif 2 : Construire une offre structurée et personnalisée pour son activité de RF**

**Sous-objectif:**

1. Obtenir la liste de ses prestations détaillées de recruteur indépendant selon ses capacités et la cohérence de son offre.
2. Définir ses 2 ou 3 types de positionnement avec les listes des métiers détaillés en accord avec le marché.
3. Créer et savoir argumenter sa grille tarifaire ou son revenu mix avec les montants précis et surtout les conditions de ventes pour chaque méthode de facturation.
4. Définir la méthodologie de son offre commerciale

**Preuve :** La création d'une plaquette commerciale par le stagiaire (livrable) qui va être corrigé par l'organisme de formation.

**Temps/déadline :** Livrable à rendre entre le module 1 et 2 de la formation (pour évaluer l'objectif numéro 2).

### **Objectif 3 : Apprendre à se vendre et à se rendre visible auprès de ses prospects.**

#### **Sous-objectif :**

1. Obtenir une refonte complète de son profil LinkedIn à l'aide d'une mise en situation
2. Travailler le référencement et la visibilité dans le but d'augmenter ses demandes entrantes de futur clients.
3. Acquérir un discours commercial cohérent vis à vis de son parcours afin de prendre confiance dans les négociations.
4. Mettre en place une méthodologie de prospection efficace

**Preuve :** Le stagiaire va réaliser un Pitch commercial ainsi que la refonte de son profil LinkedIn (livrables) qui va être corrigé par l'organisme de formation.

**Temps/deadline :** Livrable à rendre entre le module 2 et 3 de la formation (pour évaluer l'objectif numéro 3).

### **Objectif 4 : Acquérir un processus opérationnel pour gérer ses clients et développer son entreprise.**

#### **Sous-objectif:**

1. S'approprier des tableaux de gestion et des documents qui serviront tout au long de l'activité du stagiaire.
2. Obtenir un plan d'action concret pour le lancement et le développement de son entreprise
3. Se créer un nouveau réseau de recruteurs indépendants pour échanger au quotidien et générer ensemble des mises en relations de missions.
4. Se former tout au long de la formation sur l'outil trello (guide écrit sur l'introduction à l'outil dans le livret d'accueil des stagiaires et mise en situation à la fin de chaque module de formation en partage d'écran).

**Preuve :** Mise en situation avec le stagiaire sur la personnalisation d'un tableau avec l'outil trello de suivi mission client, sourcing et vivier candidat.

**Temps/deadline :** 30 minutes de mises en situation puis évaluation en direct pour le dernier objectif de la formation.

## **Indicateurs de performances :**

**Objectif :** Donner une information chiffrée et factuelle sur le niveau de performance et d'accomplissement de la prestation pour les futurs stagiaires de la formation

**Mise à jour :** *Décembre 2021 (calcul sur 45 réponses de 13/01/21 au 13/12/21)*

- **9,5/10** : Taux de satisfaction global sur les formations.
- **9,3/10** : Taux de satisfaction sur le supports écrits qui accompagnent les sessions de formation.
- **100%** = Taux de recommandations de la formation à d'autres recruteurs indépendants.
- **97,5%** des stagiaires se sont sentis accompagné sur l'ensemble du projet.
- **82,5%** des stagiaires se sont sentis plus motivés dans leur activité de recruteur indépendant.
- **95%** des stagiaires sont sortis de la formation avec des actions concrètes.
- **95%** des stagiaires ont trouvé la formation sur le bon ton et le bon rythme.
- **92,5%** des stagiaires ont eu des réponses personnalisées à leurs questions et problématiques.

**Contact pour le détail des indicateurs et toutes questions relatives à la formation :**  
*[amelie.arnaud94@gmail.com](mailto:amelie.arnaud94@gmail.com)*