

# Piloter un recrutement de masse sans sacrifier la qualité

**1 jour**  
7 heures

*Objectif professionnel : répondre à un client qui demande en urgence des dizaines d'intérimaires n'est pas une simple affaire de volume. C'est un défi d'organisation, de rapidité et de qualité. Cette formation permet aux participants de concevoir et de mettre en œuvre une stratégie de recrutement adaptée aux besoins en volume de leurs clients. Elle leur donne les clés pour organiser, industrialiser et piloter un recrutement de masse tout en garantissant une expérience candidat fluide et une prestation irréprochable.*

## Objectifs pédagogiques :

Qualifier et planifier un recrutement massif	Structurer un process adapté au volume	Suivre la performance à l'aide d'indicateurs pertinents
----------------------------------------------	----------------------------------------	---------------------------------------------------------

*Prérequis : expérience du recrutement en agence d'emploi ou niveau formation « Recruter en agence d'emploi niv.1 »*

### 1. Qualifier le besoin et planifier les actions

*Définir précisément le besoin client (qualitatif et quantitatif)*

*Planifier les étapes du sourcing au recrutement*

*Organiser le traitement des candidatures en flux massif*

**Modalités pédagogiques : mise en commun des pratiques en groupe, étude de cas autour d'un besoin client en volume, élaboration d'un plan d'action**

### 2. Structurer un process adapté

*Créer le profil type (persona) recherché*

*Industrialiser la présélection*

*Automatiser les tâches*

*Sélectionner les modes d'évaluation pertinents*

*Organiser des sessions collectives de recrutement*

*Gérer les intégrations et la constitution du vivier candidats*

**Modalités pédagogiques : ateliers pratiques (construction de persona, choix d'outils d'automatisation), quiz sur les méthodes collectives, élaboration d'un process complet en sous-groupes)**

### 3. Piloter et évaluer le recrutement de masse

*Définir et suivre des indicateurs de performance (KPI : taux de transformation, délais, coûts, etc.)*

*Mesurer la qualité de la prestation :*

*satisfaction client et expérience candidat*

*Ajuster la démarche en continu*

**Modalités pédagogiques : exercices sur la construction de tableaux de bord, analyse de cas concrets**

#### Les atouts de la formation :

**Une méthode pragmatique et opérationnelle**

**Des outils concrets**

**Un équilibre entre rapidité de traitement et qualité de sélection**

**Public :**  
managers,  
directeurs,  
responsables  
d'agence ou de  
recrutement

**Groupe de 4 à 8 participants**

Profil des formateurs  
consultable sur  
[www.managir.com](http://www.managir.com)

Ref.315-018  
Version 030925

Evaluation des compétences en début et en fin de formation. Mesure de satisfaction en fin de session. Mesure de satisfaction du donneur d'ordre à ± 8 jours, évaluation par « Avis Vérifiés » à ± 1 mois, mesure de satisfaction et d'impact à ± 3 mois. Possibilité de questionnaire complémentaire par mail pendant 30 jours

## INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS

**01 45 23 22 22 ou**  
**[ggury@managir.com](mailto:ggury@managir.com)**

**Man'Agir Consultants** 15 rue  
Ambroise Thomas 75009 Paris  
01 45 23 22 22

[formation@managir.com](mailto:formation@managir.com)

S.A.S.U. au capital de 72 000€ - APE 8559A -  
RCS 422.811.539.000.28