

# Consultant recrutement

RNCP21733 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                            |
|-------------------------|----------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 6                   |
| Code(s) NSF             | 315                        |
| Code(s) ROME            | M1502                      |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande |
| Date d'échéance         | 17/04/2021                 |

## Certificateur(s)

**CHAMBRE DE COMMERCE ET D INDUSTRIE DE REGION PARIS ILE DE FRANCE - SERVICES CENTRAUX DG**  
 · SIRET : 13001727000013

<http://www.cci-paris-idf.fr/>

**CHAMBRE DE COMMERCE ET D INDUSTRIE DE REGION PARIS ILE DE FRANCE - SUP DE VENTE** · SIRET : 13001727000401

**CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE LYON METROPOLE-SAINT-ETIENNE ROANNE** · SIRET : 13002170200019

**ESMAE** · SIRET : 42344469400016

## Partenaires habilités

4 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 4 à former et organiser l'évaluation.

| Organisme                                                            | SIRET          | Habilitation                     |
|----------------------------------------------------------------------|----------------|----------------------------------|
| CAMPUS DU LAC                                                        | 41058110200010 | Former et organiser l'évaluation |
| CHAMBRE COMMERCE INDUSTRIE MAINE LOIRE                               | 13000460900017 | Former et organiser l'évaluation |
| CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE                                   | 18974211700071 | Former et organiser l'évaluation |
| CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE TERRITORIALE ALSACE EUROMETROPOLE | 13002267600030 | Former et organiser l'évaluation |

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Le Consultant Recrutement exerce dans les agences d'emploi, au sein desquelles il est chargé d'accompagner ses entreprises clientes dans la définition et la recherche de solutions adaptées à leurs besoins, essentiellement en matière de recrutement mais aussi plus globalement pour tout ce qui relève de leurs ressources humaines. Ce faisant, il prend une part active au développement commercial de sa structure en fidélisant et enrichissant son portefeuille clients.

Ses missions s'articulent autour de trois axes principaux :

- Le conseil aux entreprises auprès desquelles il travaille en collaboration avec les directions des PME et les opérationnels des grands groupes. Dans ce cadre, il peut être amené à se spécialiser sur certains secteurs

professionnels afin d'avoir une connaissance de plus en plus affinée de ses clients et de leurs besoins.

- Le management RH d'un portefeuille de salariés (CTT, CDD et CDI) qu'il constitue sur la base d'un sourcing. Après de cette population, il assure des prestations d'orientation vers des secteurs d'activités ou des types de mission, organise leur placement en entreprise, leur suivi et contribue à leur professionnalisation.
- Le développement de l'activité commerciale de son agence qu'il conduit en veillant à la satisfaction des clients et en mettant en œuvre un plan d'action commercial. Tenu à une obligation de résultats et ayant lui-même une part de rémunération variable, il doit produire un reporting régulier de ses actions, justifiant qualitativement et quantitativement de son volume d'affaires, sur la base d'indicateurs objectifs. Sur certains bassins d'emplois, il peut collaborer à la conduite de projets spécifiques.

Liste des activités visées :

Dans le cadre de sa fonction, le Consultant Recrutement exerce les grands domaines d'activités suivants :

- Conseil RH auprès des entreprises
- Constitution d'un portefeuille candidats (sourcing / sélection / positionnement / placement des candidats)
- Management de ses collaborateurs
- Développement de son portefeuille d'entreprises clientes
- Coordination de projets spécifiques

#### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées :

Analyser les impacts des évolutions législatives

Mener des entretiens d'investigation

Analyser les besoins à couvrir

Etablir le profil des compétences à mobiliser

Choisir les différentes prestations à proposer

Formaliser une proposition commerciale

Définir les critères de sélection

Choisir les sources à exploiter

Effectuer une pré-sélection des candidats

Conduire des entretiens de recrutement /de sélection

Evaluer les compétences des candidats

Présenter les candidats aux entreprises

Gérer le développement de carrière des professionnels de son portefeuille

Piloter l'activité de ses salariés en CDI-intérimaire

Réaliser les entretiens professionnels

Contribuer à l'employabilité des intérimaires de son portefeuille

Effectuer un bilan de fin de mission ou de période d'essai

Identifier les actions de formation à réaliser.

Contribuer à l'élaboration du cahier des charges des formations à mettre en œuvre

Déterminer les entreprises à cibler

Recueillir des informations sur les entreprises à prospector

Conduire des entretiens de prospection

Présenter l'offre de prestations de son agence en les mettant en perspective avec les problématiques de l'entreprise

Etablir une proposition commerciale en développant un argumentaire sur les offres proposées

Analyser les différentes dimensions du projet et ses enjeux

Sélectionner les actions à réaliser

Définir le fonctionnement global du projet en précisant les objectifs de chaque étape

Coordonner les activités

Rendre compte du déroulement du projet auprès des commanditaires

## Blocs de compétences

### RNCP21733BC01 — Manager ses collaborateurs

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Afin de contribuer à les fidéliser et à les valoriser, manager l'ensemble des professionnels faisant partie de son

portefeuille, en tenant compte de leur profil et de leur positionnement, en favorisant leur intégration dans les entreprises et en contribuant à leur professionnalisation afin de leur permettre de maintenir, acquérir, ou développer leurs compétences

Modalités d'évaluation :

En formation initiale ou continue :

1/ Production attendue : Un entretien professionnel dans le cadre d'une expérience managériale (par ex : entretien d'évaluation annuelle, entretien professionnel de motivation, de suivi hebdomadaire d'activité, de recadrage, de bilan de fin de mission,...)

Modalités de réalisation : Mise en situation

sur différents types d'entretiens managériaux, production orale, travail individuel

2/ Production attendue : Une action de formation dans le cadre de l'accompagnement à l'employabilité de collaborateurs ou d'un plan de développement individuel.

Modalités de réalisation : dossier professionnel, production écrite, travail collectif

En VAE :

1/ Description et analyse d'un entretien professionnel mené en tant que manager (par ex : entretien d'évaluation annuelle, entretien professionnel de motivation, de suivi hebdomadaire d'activité, de recadrage, de bilan de fin de mission,...) + dossier de preuves

2/ Description et analyse d'une action de formation conçue dans le cadre de l'accompagnement à l'employabilité de collaborateurs ou d'un plan de développement individuel + dossier de preuves

La validation de ce bloc de compétences selon les modalités d'évaluation décrites donne lieu à la délivrance d'un certificat de compétences.

## **RNCP21733BC02 — Coordonner des projets spécifiques**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Descriptif:

Dans le cadre d'opérations à dimension locale ou régionale, conduire les différentes étapes d'un projet depuis sa conception jusqu'à sa mise en œuvre et son évaluation en organisant l'activité de l'ensemble des parties prenantes impliquées dans l'action, acteurs internes et partenaires institutionnels externes.

Modalités d'évaluation :

En formation initiale ou continue :

Production attendue : Une présentation formalisée d'un projet et de son organisation

Modalités de réalisation : A partir d'une situation professionnelle fictive ou réelle, production écrite et présentation orale, travail individuel

En VAE :

Description et analyse d'un projet spécifique réalisé + dossier de preuves

La validation de ce bloc de compétences selon les modalités d'évaluation décrites donne lieu à la délivrance d'un certificat de compétences.

## **RNCP21733BC03 — Développer son portefeuille d'entreprises clientes**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Descriptif :

Afin de contribuer à l'accroissement de l'activité commerciale et du chiffre d'affaire de son agence, et en s'appuyant sur les analyses effectuées auprès de son réseau et à l'occasion de l'exercice d'une fonction de veille, développer son portefeuille d'entreprises clientes en mettant en œuvre des actions de prospection ciblées et en élaborant des propositions de prestations commerciales adaptées aux besoins et problématiques identifiés lors de la réalisation d'entretiens d'investigation

Modalités d'évaluation :

En formation initiale ou continue :

1/ Production attendue : un plan de prospection

Modalités de réalisation : cas professionnel, production écrite, travail individuel

2/ Un entretien commercial de négociation d'une prestation conseil

Modalités de réalisation : Mise en situation,

Production orale, travail individuel

En VAE :

1/ Description et analyse des modalités de construction et /ou de développement d'un portefeuille d'entreprises clientes + dossier de preuves  
2/ Description et analyse de l'expérience d'un entretien de négociation d'une prestation conseil + dossier de preuves.  
La validation de ce bloc de compétences selon les modalités d'évaluation décrites donne lieu à la délivrance d'un certificat de compétences.

### **RNCP21733BC04 — Alimenter un portefeuille candidats**

#### **LISTE DE COMPÉTENCES**

##### **Descriptif :**

En utilisant la diversité des possibilités de sourcing offertes notamment par le digital et les réseaux sociaux, alimenter son portefeuille de candidats en organisant le processus de recrutement allant de leur sélection jusqu'à leur placement en entreprise, en veillant à l'adéquation des candidatures au regard des profils de postes à pourvoir

##### **Modalités d'évaluation :**

En formation initiale ou continue :

1/production attendue : Un plan de sourcing

Modalité de réalisation : A partir d'un cas professionnel, production écrite, travail individuel

2/ Production attendue : L'entretien de recrutement d'un candidat et la synthèse de sa candidature

Modalités de réalisation : Mise en situation, Production orale (entretien) +

Production écrite (synthèse), travail individuel

3/ Production attendue : Présentation du profil sélectionné et son argumentation

Modalités de réalisation : Mise en situation, Production orale, travail individuel

En VAE :

1/ Description argumentée d'un plan de sourcing réalisé + dossier de preuves

2/ Description et analyse d'un entretien de recrutement mené et de la synthèse de la candidature réalisée ainsi que la présentation argumentée du profil de ce candidat à l'entreprise commanditaire + dossier de preuves.

La validation de ce bloc de compétences selon les modalités d'évaluation décrites donne lieu à la délivrance d'un certificat de compétences.

### **RNCP21733BC05 — Conseiller les entreprises en matière de ressources humaines**

#### **LISTE DE COMPÉTENCES**

##### **Descriptif :**

En veillant à l'actualisation de ses connaissances sur les bassins d'emploi, les métiers et les évolutions en matière de législation du travail, conseiller les entreprises clientes sur leur demande de recrutement, en analysant leurs besoins et en identifiant les solutions RH adaptées à leur situation.

##### **Modalités d'évaluation :**

En formation initiale ou continue :

1/ Production attendue : Analyse d'une évolution législative et de son impact sur un secteur économique donné et un emploi en vue de conseiller une entreprise cliente

Modalités de réalisation : Etude de cas,

production écrite, travail individuel

2/ Production attendue : Proposition commerciale d'une offre de prestation de services et son argumentation

Modalités de réalisation : Mise en situation, production orale, travail individuel

En VAE :

1/ description de l'analyse effectuée sur une évolution législative et sur son impact dans le cadre d'un conseil réalisé auprès d'une entreprise cliente + dossier de preuves

2/ Description

et analyse de l'élaboration d'une proposition commerciale d'une offre de prestation de services et de son argumentation + dossier de preuves.

La validation de ce bloc de compétences selon les modalités d'évaluation décrites donne lieu à la délivrance d'un certificat de compétences.

## **Secteur d'activité et type d'emploi**

#### **SECTEURS D'ACTIVITÉS**

Tous les secteurs et notamment le secteur des métiers du recrutement et de l'intérim.

#### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois occupés peuvent être :

- Consultant recrutement
- Conseiller en recrutement
- Conseiller en gestion des carrières

#### RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

## Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

|                                            |                                                                                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Faible (2/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 4 sur 5.                                                                                                                  |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Non-attractivité salariale, Non-durabilité de l'emploi                                                                                                                                                                 |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 135 €                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | L2X61 — Agents administratifs · tension 1/5 (Très faible)<br>L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (Élevée)<br>L5X92 — Cadres des ressources humaines et du recrutement · tension 2/5 (Faible) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 31 515                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 24 %                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 11 %                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | L2X61 — Agents administratifs<br>L4X80 — Techniciens des services administratifs<br>L5X92 — Cadres des ressources humaines et du recrutement                                                                           |

## Voies d'accès

#### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

#### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

#### COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

1 représentant de l'organisme certificateur  
2 représentants du secteur professionnel

#### COMPOSITION DU JURY — VAE

1 représentant de l'organisme certificateur  
2 représentants du secteur professionnel

## Base légale

|                                            |            |
|--------------------------------------------|------------|
| <b>Date d'échéance de l'enregistrement</b> | 17/04/2021 |
|--------------------------------------------|------------|

## Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS  
RNCP9847

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)  
RNCP35767

## Pour plus d'informations

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/21733/>

## Demande CPF — formations engagées

|                          |         |
|--------------------------|---------|
| Dossiers CPF engagés     | 1       |
| Montant total engagé     | 6 900 € |
| Coût moyen par dossier   | 6 900 € |
| Durée moyenne            | 553 h   |
| Période                  | 09/2020 |
| France compétences       | 54 %    |
| Reste à charge titulaire | 46 %    |

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.