

Recruteur : découvrir le potentiel d'un candidat

Objectiver l'entretien de recrutement pour fiabiliser vos décisions RH

2 jours (14 heures)

Initiation

Présentiel ou classe à distance

à partir de

1655 € HT par personne (TVA en vigueur)

 **Repas inclus en présentiel**

Contenu mis à jour le 30/09/2026. Document téléchargé le 11/10/2026.

Recruter, c'est bien plus qu'évaluer un CV : c'est détecter un potentiel, cerner une personnalité et repérer la cohérence d'un parcours.

Face à des discours bien préparés, des profils atypiques ou des signaux faibles, les recruteurs doivent affiner leur écoute et structurer leur approche.

Cette formation propose des techniques d'entretien ciblées et des outils d'analyse pour mieux décrypter les comportements, les motivations et les écarts éventuels.

Elle permet d'objectiver les décisions tout en valorisant des profils qui ne se révèlent pas toujours immédiatement.

Objectifs

- Analyser les comportements, motivations et modes de communication d'un candidat
- Conduire un entretien de recrutement structuré en mobilisant des techniques de questionnement et d'écoute active
- Définir le profil du candidat pour cerner sa personnalité

[Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.](#)

[Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.](#)

Compétences acquises

Repérer les signaux faibles et révéler le potentiel caché d'un candidat à l'embauche.

À qui s'adresse cette formation ?

Responsables RH
Chargés de recrutement et talent acquisition managers
Managers

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Programme

1 Pendant votre formation

Recruteur : découvrir le potentiel d'un candidat

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation du cadre de la formation
- Contextualisation des objectifs et des enjeux
- Émergence des représentations des participants
- Ajustement du contenu du programme de la formation si besoin

Intégrer les bases de la communication et de l'influence

- L'influence du mécanisme de perception du recruteur
- Les éléments de base de la communication : émetteur, récepteur, message, canal, feedback
- Les différentes formes de communication : interpersonnelle, de groupe, publique, digitale
- Les clés de la communication efficace : l'écoute active, la clarté, l'empathie et l'adaptation au public cible
- Bases de l'influence : différencier l'influence de la manipulation et comprendre les principes éthiques
- L'influence de la communication non-verbale du recruteur sur le candidat

Cadrer le démarrage de l'entretien

- L'accueil du candidat
- La présentation du recruteur
- L'annonce des étapes de l'entretien

Détecter les incohérences de communication du candidat

- L'observation des signaux de communication non-verbale en plus du discours
- La notion d'incongruence entre le fond et la forme
- La réaction du recruteur aux signaux d'incongruence

Questionner efficacement le candidat

- Les différents types de questions en fonction des objectifs du recruteur
- La notion d'équivalents concrets pour déceler les "beaux discours" et ne pas tomber dans le piège
- Les questions pour faire préciser le candidat
- Les questions types du recruteur

Recueillir l'information à valeur ajoutée chez le candidat

- Les conditions qui favorisent la mise en confiance du candidat
- La notion de note finale comme niveau d'information ultime à rechercher
- Les attitudes à mettre en oeuvre pour obtenir une note finale

Étudier les comportements du candidat pour cerner sa personnalité

- Établir un profil du candidat pour mieux comprendre sa personnalité
- Les critères de motivation du candidat détectables
- Les critères de travail du candidat détectables
- La sélection des critères pertinents en fonction du poste proposé
- La recherche et la détection des comportements du candidat dans ses réponses

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- *Autodiagnostic*
- *Mises en situation basées sur des cas concrets proposés par les stagiaires*
- *Analyse de pratiques et d'exemples en entreprise*
- *Exercices de réflexion sur les parties de l'entretien*
- *Réalisation d'entretiens simulés multi-contexte*
- *Débriefing sur les comportements mis en oeuvre : analyse de pratique*
- *Plan d'action : rédiger son plan d'action personnalisé (PAP), objectifs et actions concrètes*

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Évaluation formative : quiz permettant de valider les compétences acquises
- Bilan oral et évaluation à chaud

Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

[Nous contacter pour en savoir plus →](#)

Intervenants

Florence PIGNOT
SAS ACADEMIE DE L'ASCENSION

Modalités pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Pédagogie participative mettant l'apprenant au cœur de l'apprentissage. Utilisation de techniques ludo-pédagogiques pour une meilleure appropriation. Ancrage facilité par une évaluation continue des connaissances au moyen d'outils digitaux et/ou de cas pratiques.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)

Sessions

À distance

Du 11 mars 2027 au 12 mars 2027

Du 13 septembre 2027 au 14 septembre 2027

Paris

Du 12 octobre 2026 au 13 octobre 2026

Du 18 novembre 2027 au 19 novembre 2027

Du 3 mai 2027 au 4 mai 2027