



Version du 11/03/2025

## ÉCOLE DE LA RÉUSSITE

### Programme de formation Chargé d'affaires en travail temporaire et en recrutement

Fiche RNCP 40265 <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40265/>

**Public** : Toute personne souhaitant devenir de Chargé(e) d'affaires en travail temporaire et en recrutement.

**Pré requis** : Aucun pré requis

**Durée** : 203 heures - Pendant sept mois, vous alternez les semaines de formation et de mises en pratique.

**Méthodes pédagogiques** : Méthode magistrale, échanges avec les participants

**Moyens pédagogiques** : Support stagiaire, présentation Powerpoint

**Validation** : Une validation des acquis sera effectuée après chaque séquence et une validation de l'ensemble de la formation sera réalisée à la fin du parcours. Tout au long de votre parcours, nous organisons des examens pour s'assurer que vous disposiez de toutes les connaissances indispensables pour réussir votre aventure.

**Attestation** : Une attestation de stage précisant notamment la nature, les acquis et la durée de la session sera remise à chaque participant, à l'issue de la formation

**Modalités d'inscription et délais d'accès** : Sur dossier validé minimum 1 mois avant le début de la formation (Dossier + Entretien).

*Vous êtes en situation de Handicap, contactez Charlène DELIAS notre référente Handicap afin d'étudier les modalités et de décider ensemble des moyens à mettre en œuvre pour vous permettre de suivre au mieux l'ensemble du parcours.*

#### Objectifs :

Le chargé d'affaires en travail temporaire et en recrutement accompagne les entreprises dans la recherche de collaborateurs. Il ou elle conseille sur le bon choix et sur la bonne évaluation des candidats. Il ou elle exerce trois activités principales distinctes mais complémentaires : activités commerciales, activités liées au recrutement et au suivi des intérimaires, activités administratives.

#### Activités visées :

Le titulaire de la certification recrute des intérimaires dans sa zone de chalandise, sur un métier ou un corps de métier spécifique. Polyvalents, les chargés d'affaires en travail temporaire font le lien entre les salariés et les besoins des entreprises.

- Activités et tâches commerciales :
  - Prospection des entreprises de la zone de chalandise
  - Développement du portefeuille client et de l'activité commerciale sur la zone de chalandise
  - Fidélisation du portefeuille client et entretien de la relation commerciale
  
- Activités et tâches liées au recrutement et au suivi des intérimaires :
  - Réalisation du sourcing et rédaction d'annonce sur les métiers cibles
  - Préqualification des candidats
  - Validation des compétences du candidat
  - Proposition de candidatures
  - Fidélisation du personnel intérimaire et CDI intérimaire
  
- Activités et tâches administratives :
  - Réalisation de l'ensemble des démarches administratives liées au recrutement
  - Gestion administrative des contrats existants



Version du 11/03/2025

**Compétences attestées :**

| COMMERCE  | RECRUTEMENT   | ADMINISTRATIF   |
|---|---|---|
| Qualifier les entreprises de sa zone de chalandise                      | Réaliser le sourcing et l'identification des candidats  | Constituer des dossiers intérimaires conformes à la réglementation  |
| Réaliser la prospection terrain   | Rédiger et diffuser une offre d'emploi sur les différents jobboards   | Rédiger le contrat tripartite   |
| Anticiper la gestion de son activité commerciale                        | Réaliser des entretiens téléphoniques de préqualification auprès de candidats                                 | Veiller à la mise en œuvre, au sein de l'entreprise utilisatrice, des mesures d'accueil et d'intégration pour tout nouvel intérimaire ainsi que d'adaptation des situations de travail pour les intérimaires en situation de handicap |
| Conduire des rendez-vous de découverte avec les prospects               | Conduire des entretiens de recrutement structurés   | Exploiter les relevés d'heures collectés lors des clôtures mensuelles   |
| Négocier l'offre commerciale  | Présenter aux entreprises le profil des candidats validés   | Assurer la gestion administrative continue des contrats intérimaires  |
| Analyser les besoins en recrutement des clients ou prospects            | Informier et sensibiliser le candidat sur les caractéristiques et les contraintes du poste liées aux missions | Effectuer le suivi de premier niveau des facturations en réalisant des relances des paiements impayés   |
| Proposer proactivement des candidats qualifiés                          | Constituer et entretenir un vivier d'intérimaires et de CDI intérimaires qualifiés                            |   |
| Assurer un suivi personnalisé et régulier des entreprises utilisatrices | Anticiper les fins de mission d'un intérimaire ou intercontrats d'un CDI intérimaire                          |   |
| Conseiller les entreprises utilisatrices sur les aspects réglementaires | Gérer les litiges intérimaires et CDI intérimaires de premier niveau  |   |
| Résoudre les litiges clients de premier niveau                          |   |   |

**Modalités d'évaluation :**

Présentations de dossiers professionnels, suivies d'échanges avec un jury  
Mises en situation professionnelles reconstituées  
Études de cas

*Cette formation se découpe en 3 blocs de compétences :*

**RNCP40265BC01** - Réaliser les activités commerciales liées au travail temporaire et au recrutement

**RNCP40265BC02** - Réaliser les activités de recrutement et de fidélisation des intérimaires et CDI intérimaires

**RNCP40265BC03** - Réaliser les opérations administratives liées au travail temporaire et au recrutement

Chaque bloc de compétences validé fait l'objet de l'attribution d'une attestation de capacités acquises et la validation de l'ensemble des blocs permet l'acquisition de la certification professionnelle



Version du 11/03/2025

Passerelle :

Aucune

Secteurs d'activités :

Entreprises de travail temporaire ; Secteur Intérimaire, Cabinet de recrutement, quel que soit la taille ou le secteur d'activité.

Type d'emplois accessibles :

Chargé(e) d'affaire en recrutement - Chargé(e) de recrutement - Consultant en Intérim et métiers de l'emploi  
- Consultant en agences de l'emploi



Version du 11/03/2025

| Année d'obtention de la certification | Nombre de stagiaires en début de parcours | Nombre de stagiaires en fin de parcours | Nombre de stagiaires présents aux examens | Nombre de certifiés | Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae (Candidat libre) | Taux d'insertion global à 6 mois (en %) |
|---------------------------------------|---|---|---|---------------------|---|---|
| <b>2023/2024</b>                      | 16  | 11                                      | 9   | 9                   | 0   |   |
| <b>2022/2023</b>                      | 13  | 6                                       | 6   | 6                   | 1   | 100 %                                   |
| <b>2021/2022</b>                      | 15  | 12                                      | 12  | 11                  | 0   | 83.33 %                                 |
| <b>2020</b>                           | 13  | 12                                      | 12  | 12                  | 0   | 100 %                                   |
| <b>2019</b>                           | 8   | 8                                       | 8   | 8                   | 0   | 100 %                                   |
| <b>2018</b>                           | 6   | 6                                       | 6   | 5                   | 0   | 100 %                                   |
| <b>2017</b>                           | 5   | 5                                       | 5   | 5                   | 0   | 100 %                                   |
| <b>2016</b>                           | 7   | 7                                       | 7   | 6                   | 0   | 86%                                     |