

Opleiding
Recruitment Professional



Utrechtseweg 310 | Gebouw B42 | 6812 AR Arnhem

E info@academyforrecruitment.nl

T 085 486 52 00

www.academyforrecruitment.nl

Maak impact als recruiter!

Recruitment gaat verder dan het werven van personeel. Als recruiter ben jij het gezicht van één, of soms wel tientallen organisaties.

Jij bent een verbinder, zorgt ervoor dat mensen gevonden worden en dat mensen terecht komen. Jij bouwt, vormt en creëert teams.

Benut jouw talent!

Tijdens de opleiding Recruitment Professional krijg je meer inzicht in waar jouw talent ligt. We maken gebruik van testen en reflectie en kijken samen hoe we jouw talent verder kunnen ontwikkelen. De opleiding is interactief en geeft handvatten die jij in je dagelijks werk kunt toepassen. Je werkt tijdens de opleiding aan het vergroten van de impact die je hebt op je organisatie en op je klanten en kandidaten. Je doet dit door het vergroten van je communicatie-technieken en door kritisch te kijken naar jouw on- en offline gedrag.

Samen ontwikkelen

Samen met de andere deelnemers vorm jij één groep en doorlopen jullie gezamenlijk de opleiding.

Je bent dus een belangrijke sparringpartner voor je medestudenten. De opleiding levert je niet alleen kennis en nieuwe inzichten op, maar ook een bruikbaar portfolio. Of je nu een half jaar werkzaam bent als recruiter of 5 jaar, de opleiding Recruitment Professional zorgt er voor dat jij (meer) impact maakt als recruiter.

Kortom, behoor binnenkort tot de beste recruiters van Nederland en krijg les van de allerbeste recruiters en trainers!

Slimmer en handiger

Graag maken wij je slimmer en handiger. We geven je nieuwe inzichten, inspireren, confronteren en dagen uit.

1. Personal branding 2 dagdelen

Goed recruitment begint bij jezelf. Letterlijk! Om jou als recruiter optimaal te laten functioneren dien je eerst jezelf te doorgronden. Waar ligt je kracht en wat zijn je valkuilen? Aan de hand van een online assessment en jouw eigen WHY werken we toe naar jouw eigen recruitersprofiel. Hoe beter jij jezelf kent, hoe meer impact je hebt bij het benaderen van kandidaten en in gesprekken met opdrachtgevers.

Na afloop van deze eerste lesdag ben jij in staat om:

- in 1 minuut een onderscheidende mondelinge pitch te verzorgen;
- een onderscheidend en (voor je doelgroep) vindbaar LinkedIn profiel te maken;
- jouw online netwerk verder uit te bouwen en te onderhouden;
- content te creëren waarmee je jouw personal brand versterkt.

‘Wat is
jouw Why?’

‘Het start
bij jezelf’

2. Ethiek en dilemma's

1 dagdeel

Hoe objectief ben jij als recruiter? De beschuldiging van discriminatie ligt continu op de loer. We zijn er allemaal tegen, maar toch gebeurt het. Hoe ga je om met een lijn-manager die een bepaalde etniciteit niet in zijn team wil? En hoe kijk je naar ouderen, dikke mensen, zwangere personen of mensen die genezen zijn van een ernstige ziekte. Hoe ver ga jij om een openstaande vacature in te vullen?

Na afloop van deze trainingsdag:

- ben jij je bewust van je eigen blinde vlekken, vooroordelen en aannames;
- heb je inzicht in de wetgeving op het gebied van privacy en discriminatie;
- weet je hoe je om dient te gaan met discriminerende verzoeken en kun je dit uitleggen aan je opdrachtgever;
- weet je hoe je voordeel kunt behalen door juist te handelen.

'Inclusief werven begint bij bewustzijn'

'Als recruiter ben je gatekeeper van de cultuur binnen de organisatie'



3. Het recruitmentproces 1 dagdeel

Een goed ingericht recruitmentproces is onmisbaar binnen elke organisatie, groot of klein. Om talent te boeien en te binden dien je onderscheidend te zijn. Een goed recruitmentproces is hierin cruciaal. In de e-learning leer je om jouw recruitmentproces inzichtelijk te maken en waar mogelijk te optimaliseren. Tijdens de interactieve (online) sessie die daarna volgt kun je je eigen cases inbrengen, en nog verder verdiepen op de stof.

Na afloop van deze training ben je in staat om:

- de verschillende stappen in jouw recruitmentproces te herkennen, te benoemen en op een duidelijke en visueel aantrekkelijke manier in kaart te brengen;
- de verschillende stakeholders die een rol spelen in jouw recruitmentproces te identificeren;
- data te koppelen aan jouw recruitmentproces;
- knelpunten in het recruitmentproces te herkennen en te herstellen;
- jouw recruitmentproces te optimaliseren;
- je bij het inrichten van jouw recruitmentproces te focussen op een ultieme candidate experience.

Hoe efficiënter je werkt, hoe meer tijd er is om aandacht te besteden aan jouw klanten en kandidaten.



‘Een slim recruitmentproces levert kandidaten, tijd en succesvolle matches op!’



'Focus en stel
prioriteiten
voor het
beste resultaat!'

4. Timemanagement e-learning

Als recruiter komt er veel (tegelijkertijd) op je af. Vacature-aanvragen, opdrachten, teksten schrijven, sollicitaties en gesprekken, searchen en nog veel meer. Hoe zorg je ervoor dat je je niet laat leiden door de waan van de dag, gefocust kunt werken en de juiste prioriteiten (blijft) stellen. Juist, door het slim 'managen' van je tijd.

Na de 3^e trainingsdag geven we je toegang tot de e-learning Timemanagement. De e-learning staat gedurende de looptijd van de opleiding voor je open.

Na afloop:

- heb je overzicht van al jouw werkzaamheden;
- weet je hoe je prioriteiten stelt en welke taken niet direct jouw aandacht verdienen;
- ben je in staat om jouw taken in te plannen, waardoor je efficiënter werkt en productiever wordt.

Het is aan jou wanneer en hoe je de e-learning doorloopt. We bevragen je hierover in het portfolio.



'Wees
onderscheidend,
authentiek en
val op!'

5. Employer branding

1 dagdeel

Branding is eigenlijk niets anders dan zorgen dat jouw doelgroep zich herkent in jouw bedrijf, in jouw cultuur. Wat maakt jou, je organisatie en/of jouw opdrachtgever authentiek?

En hoe vertaal je dat in beeld, woord en gedrag op een MERKwaardige manier? Geen "Wij van WC eend adviseren WC eend" maar echte, eerlijke verhalen waarmee je kunt matchen op cultuur en waarden.

Na afloop ben je in staat om:

- de missie en visie van de organisatie te achterhalen;
- de ziel van een organisatie te achterhalen door de juiste vragen te stellen;
- te herkennen wat een organisatie onderscheidend maakt, waar de energie zit.
- dit om te zetten naar een inspirerend werkgeversverhaal die aansluit bij jouw doelgroep.

'Ontwikkel
een krachtig
werkgeversmerk'

6. Candidate experience

1 dagdeel

De eerste indruk die je maakt is essentieel. Op een arbeidsmarkt waar we moeten vechten om kandidaten is dat niet anders. De eerste indruk moet raak zijn. Zowel op inhoud, snelheid, de manier van aanspreken als op onderscheidend vermogen is een positieve ervaring van groot belang.

Na afloop van deze trainingsdag ben je in staat om:

- alle contactmomenten met je kandidaat in kaart te brengen en te ranken;
- je recruitment activiteiten actief in zowel gedrag als tekst aan te passen aan de belevingswereld van jouw doelgroep;
- kandidaten in alle 6 fases aan je organisatie te binden;
- het recruitmentproces van jouw organisatie te optimaliseren door deze aan te laten sluiten bij de belevingswereld van jouw doelgroep.

‘Maak impact!’



‘Een eerste indruk kun je maar een keer geven. Laat hem goed zijn!’

7. Vacature intake en het maken van wervingsadvies

1 dagdeel

Een wervingsadvies geeft een recruiter regie en schept helderheid naar de opdrachtgever. In plaats van hard te gaan rennen op basis van een functieprofiel, gaan we de vacature intake veel specifiekier richten op de doelgroep en maken we een wervingsadvies. Met een goede vacature-intake heb je de helft minder wervingsinspanningen nodig en stel je je op als sparringspartner van de klant.

Na afloop ben je in staat om:

- vragen te formuleren die jou helpen om de ondergrens van een vacature te bepalen en je in staat stellen zo efficiënt mogelijk te werven en te selecteren;
- je doelgroep op basis van 5 criteria in kaart te brengen;
- een inschatting te maken van de wervingshaalbaarheid van een vacature en op basis daarvan verwachtingen te managen;
- het VIF te vertalen naar een eigen VIF.



'Het startpunt van een succesvolle werving'

8. Vacatureteksten schrijven

1 dagdeel

Wist je dat?

- Vacatureteksten die bestaan uit 250 tot 700 woorden leiden tot gemiddeld 30% meer sollicitaties.
- Dat 9 van de 10 vacatureteksten clichés bevatten en dat 1 op de 3 lezers zich hieraan ergert?
- Mannen reageren als ze voldoen aan 6 van de 10 functie-eisen, vrouwen bij 10 uit 10.

De vacaturetekst is het meest gebruikte arbeidsmarkt-communicatiemiddel, dus cruciaal in jouw wervingsproces.

Na afloop van deze trainingsdag ben je in staat om:

- vanuit het wervingsadvies een aantrekkelijke vacaturetekst op te stellen;
- een vacaturetekst te schrijven die aansluit bij de belevingswereld van je doelgroep;
- vacatureteksten/uitingen te optimaliseren voor zoekmachines.



'Keep it
short & simple'

9. Videorecruitment

2 dagdelen

Tegenwoordig kan iedereen met een smartphone filmpjes maken. Maar wat is nu eigenlijk het doel van al die filmpjes en wat kun je ermee? Wat is de toegevoegde waarde voor jouw doelgroep? Er zijn legio manieren waarop je als recruiter video kunt inzetten.

Na afloop ben je in staat om:

- de toegevoegde waarde van video voor jouw doelgroep te benoemen;
- het doel en de inhoud van een wervende video te bepalen en te omschrijven;
- zelfstandig een korte video op te nemen met je smartphone;
- basis videotechnieken toe te passen;
- zelf een video editen met je smartphone.

‘Ontdek de kracht van videorecruitment’





'Spot talent
en maak de
juiste match'

10. Searchtraining

2 dagdelen

Slim en gericht searchen maken wervingssucces heel maakbaar. Het proactief benaderen van kandidaten is een integraal onderdeel van recruitment en verschilt per doelgroep. Searchen gaat over zoeken met behulp van Facebook, LinkedIn, Google, Twitter, Boolean Logic maar ook over cv databases en andere slimme manieren om talent te spotten.

Na afloop van de training ben je in staat om:

- een searchprofiel op te stellen voor een specifieke doelgroep;
- een pakkende reach-out te schrijven;
- een searchstring te maken om die doelgroep te vinden via Google en andere online platforms;
- meerdere online kanalen te gebruiken om geschikte profielen te vinden en te binden.

'Bereik snel
schaars talent'

11. Doel(groep)gericht interviewen

2 dagdelen

Een goed interview is de basis voor een goede match. Dat betekent dat jij als recruiter in staat bent om de leiding te nemen in gesprekken, de competenties van je kandidaat uit te vragen en de meest passende vacatures te overleggen. Hoe maak je de beste klik? Welke vragen stel je, maar nog veel belangrijker, wat zoekt jouw kandidaat in een baan?

Na afloop ben je in staat om:

- een gestructureerd gesprek te voeren en doelgericht te communiceren;
- verschillende typen kandidaten en mensen te herkennen en hierop in te spelen;
- zowel je kandidaat als je klant te overtuigen en aan je te binden.



'Een goede recruiter herken je aan de manier van communiceren'



Portfolio en examen

Gedurende de opleiding werk je aan diverse opdrachten die aan het einde van de opleiding een portfolio vormen. Het portfolio wordt door de examencommissie beoordeeld, getoetst en voorzien van feedback. Daarnaast verdedig jij jouw portfolio aan de examencommissie.

De opleiding wordt afgesloten met een feestelijke dag op een inspirerende locatie. Op deze dag geef je een presentatie over de vaardigheden en kennis die jij hebt opgedaan. Ook laat je zien hoe je deze kennis en vaardigheden toepast in de praktijk en wat de toegevoegde waarde voor jouw organisatie is.

Wanneer je de opleiding succesvol hebt afgerond, ontvang je een certificaat.



Begeleiding en lesmateriaal

Begeleiding

Begeleiding en intervisie gedurende de opleiding.

Online leeromgeving

- e-learning
- theorie
- voorbereidende opdrachten
- presentaties



Studiebelasting en kosten

- Trainingsdagen: 11 (1 of 2 dagdelen)
- Intervisie: 2
- Studiebelasting: 65 uur
- Voorbereiding: 15 uur
- Portfolio en examen: 30 uur

Kosten

€ 3.795,- (ex BTW, inclusief locatiekosten, lunches en versnaperingen).

Lesmateriaal en e-learning: € 350,- (ex BTW).

Herkansing

Herkansingen voor portfolio, verdediging en/ of examen bedragen € 250,- (ex BTW) per onderdeel.



Planning en inschrijven

Ieder jaar hebben we diverse startdata. Kijk voor de meest actuele startdata en het rooster op <https://www.academyforrecruitment.nl/opleiding/recruitment-professional/>

Locatie Utrecht

De locatie is goed bereikbaar met het openbaar vervoer.

Schrijf je in!

<https://www.academyforrecruitment.nl/opleiding/recruitment-professional/>

Uitgave van Academy for Recruitment, september 2022

Alle rechten voorbehouden.

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand en/of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Correspondentie inzake overneming of reproductie richten aan info@academyforrecruitment.nl

