



# Opleiding Recruitment Professional



## • • Maak meer impact als recruiter

Jij wilt betere kandidaten vinden? In minder tijd en met minder geld en moeite? Tijdens de opleiding Recruitment Professional leer je hoe jij een betere, effectievere recruiter wordt. Dat doe je door inzicht in je eigen recruitmentproces en met een solide theoretische onderbouwing.

### Opzet opleiding

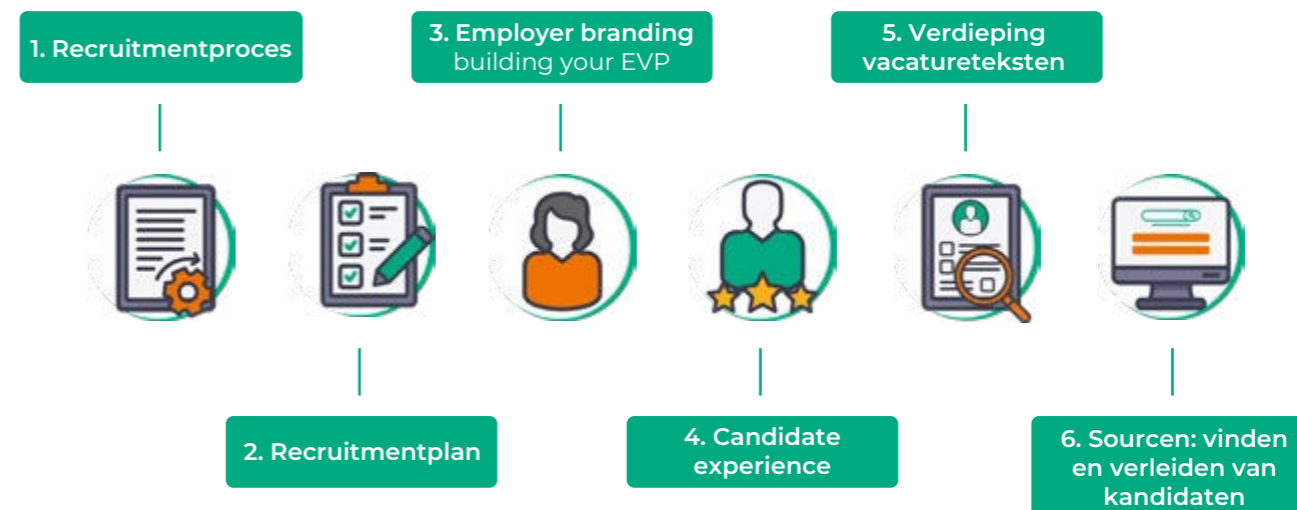
De opleiding bestaat uit 2 x 2 intensieve opleidingsdagen. Je overnacht op locatie, zodat je minder reistijd hebt en jij je helemaal kunt storten op de opleiding, met een zo hoog mogelijk leerrendement. Na de presentatie van je recruitmentplan op de vierde dag sluit je de opleiding feestelijk af.

Na die vier dagen heb je:

- Direct toepasbare, up-to-date recruitmentkennis over onder andere employer branding, candidate experience en sourcing
- Een kant en klaar recruitmentplan
- Je persoonlijke ontwikkeling een boost gegeven. Je staat sterker in je schoenen als recruiter en als mens
- De kennis om je recruitmentproces te optimaliseren
- De kennis en vaardigheden om je impact als recruiter te vergroten

### De 6 modules van de opleiding Recruitment Professional

De opleiding Recruitment Professional bestaat uit 6 modules, die je afsluit met de presentatie van jouw recruitmentplan. Bij iedere module worden thema's behandeld waarmee jij jouw organisatie naar een hoger niveau kunt tillen. Je kunt de opgedane kennis en vaardigheden meteen toepassen in je dagelijkse praktijk.



artna | dé opleider voor  
arbeidsmarktprofessionals



Utrechtseweg 310 (gebouw B42),  
6812 AR Arnhem

E artra@artra.nl

T 026 333 75 72

## •• De 6 modules



### 1. Recruitmentproces

Een goed ingericht recruitmentproces is onmisbaar binnen elke organisatie, groot of klein. Om talent te boeien en te binden moet je jezelf onderscheiden. Een goed recruitmentproces draagt daaraan bij. Je leert om jouw recruitmentproces inzichtelijk te maken en waar mogelijk te optimaliseren.

Na afloop ben je in staat om:

- De verschillende stappen in jouw recruitmentproces te benoemen en op een duidelijke 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 jouw talenten volop te benutten en meer aandacht te besteden aan jouw (interne) klanten en kandidaten.



### 2. Recruitmentplan

Een goed doordacht recruitmentplan helpt je om jouw vacaturehouders goed te adviseren en vacatures op zowel korte als lange termijn eenvoudiger en met plezier te vervullen. Een recruitmentplan kan zelfs voorkomen dat er vacatures ontstaan omdat je niet alleen bezig bent met 'vacatures vervullen', maar naar het grotere geheel kijkt. Je stapt uit je rol als uitvoerend recruiter en wordt adviseur voor jouw interne organisatie en stakeholders.

Na afloop ben je in staat om:

- Te bepalen wie en wat je nodig hebt voor het opstellen van een recruitmentplan
- Een recruitmentplan op te stellen
- Het recruitmentplan 'te verkopen' aan verschillende stakeholders en voor draagvlak voor het plan te zorgen

“ Een slim recruitmentproces levert kandidaten, tijd en succesvolle matches op! ”





## • • De 6 modules



### 3. Employer branding – building your EVP

Employer branding is een must voor iedere organisatie. Door te werken aan jouw werkgeversimago, trek je (makkelijker) talent aan. Het draait om echte, eerlijke verhalen waarmee je kunt matchen op cultuur en waarden. Vanuit je employer brand werk je ook aan het vormgeven van je EVP (Employee Value Proposition). Dit is de unieke combinatie van arbeidsvoorwaarden, -omstandigheden en -cultuur die een werkgever biedt aan (potentiële) werknemers.

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  
Wat maakt een organisatie onderscheidend? Waar zit de energie?
- Dit om te zetten naar een inspirerend werkgeversverhaal en een aansprekende EVP die aansluit bij jouw doelgroep



### 4. Candidate experience

In deze training leer je de 6 fases kennen die kandidaten doorlopen in het recruitmentproces. In elke fase moet je kandidaten zien te boeien en te binden.

Na afloop ben je in staat om:

- Alle contactmomenten met je kandidaat in kaart te brengen en te ranken
- Je recruitmentactiviteiten 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

“ Een eerst indruk kun je maar een keer maken. Laat hem goed zijn! ”

## • • De 6 modules



### 5. Verdieping vacatureteksten

#### 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 pas bij 10 uit 10

De vacaturetekst is het meest gebruikte arbeidsmarktcommunicatiemiddel, dus cruciaal in jouw wervingsproces.

#### Na afloop ben je in staat om:

- Een aantrekkelijke vacaturetekst op te stellen
- Een vacaturetekst te schrijven die aansluit bij de belevingswereld van je doelgroep
- Vacatureteksten te optimaliseren voor zoekmachines



### 6. Sourcen: vinden en verleiden van kandidaten

Meer adverteren en nog harder van de daken schreeuwen dat jij een topwerkgever bent helpen niet om vacatures te vervullen. Dus wat dan? Je zult zelf op zoek moeten naar toptalenten (sourcen). Naar medewerkers die passen binnen het team en die de juiste kennis en vaardigheden bezitten. Maar, vinden is één. Iemand verleiden om met jou het gesprek aan te gaan én overhalen om bij jou te komen werken is minstens een net zo grote uitdaging.

#### Na afloop ben je in staat om:

- Actief op zoek te gaan, bijvoorbeeld met behulp van Boolean-search, naar geschikte kandidaten
- Kandidaten met een gerichte boodschap te verleiden om met jou in gesprek te gaan
- Meerdere kanalen te gebruiken om jouw (gewenste) profiel te vinden en te binden





## • • Programma

DAG  
1

Recruitmentproces en recruitmentplan  
**Avond dag 1:** Werken aan het recruitmentplan

DAG  
2

Employer branding – Building your EVP

DAG  
3

Candidate experience – vacatureteksten verdieping  
**Avond dag 3:** Werken aan het recruitmentplan

DAG  
4

Sourcen: vinden en verleiden van kandidaten en presentatie Recruitmentplan  
Dag vier wordt feestelijk afgesloten met de uitreiking van het diploma

## • • Voor wie?

De opleiding Recruitment Professional is geschikt voor iedere recruiter die al een tijdje in het vak zit en hbo denk- en werkniveau heeft. De trainingdagen zijn interactief opgezet, waardoor je niet alleen leert van de trainer, maar ook van je mede-cursisten. Na deze opleiding ben je niet alleen van betekenis voor jouw organisatie, maar ook voor jouw klanten en kandidaten!

Lees [hier](#) wat deelnemers van de opleiding vonden.

## • • Investeer in jouw toekomst als recruiter



Lesgeld: €3.045,00 (excl. btw)

Dit is inclusief:

- Twee overnachtingen
- Locatiekosten en de lunches op de locatie;
- Toegang tot de online leeromgeving;
- Studiemateriaal



### Toegang tot de online leeromgeving

Tijdens de gehele opleiding krijg je 24/7 toegang tot een online leeromgeving. Hierin staan de theorie, (voorbereidende) opdrachten en kun je contact opnemen met de trainer.



### Locatie- en arrangementskosten

De locatiekosten, overnachtingen en lunches zijn bij het lesgeld inbegrepen. artra regelt tijdens je opleiding onbeperkt koffie, thee en water.



### Studiebelasting

De studiebelasting bedraagt circa 32 uur.



Uitgave van artra, februari 2024

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 [artra@artra.nl](mailto:artra@artra.nl)



artna

dé opleider voor  
arbeidsmarktprofessionals



www.artna.nl

Utrechtseweg 310 (gebouw B42),  
6812 AR Arnhem

E [artna@artna.nl](mailto:artna@artna.nl)

T 026 333 75 72