

Brochure WordRecruiter





Recruiter worden!

Recruitment is een veelzijdig en dynamisch vak. Organisaties zijn volop op zoek naar recruiters. Zo zijn er in 2022 meer dan 25.000 vacatures voor recruiters online gezet. Als recruiter ben je nieuwsgierig en wil je weten wat jouw kandidaten drijft en motiveert.

Om succesvol te zijn als recruiter heb je onder andere een behoorlijke dosis communicatieve vaardigheden nodig. Als recruiter heb je namelijk veel contact met (potentiële) klanten en kandidaten. Je begeeft je op het snijvlak van HR, marketing en sales. Het leggen van nieuwe contacten, overtuigen van je (interne) klant, interviewen van kandidaten, netwerken en (verkoop)gesprekken voeren gaan vaak niet vanzelf. Dat vraagt communicatieve en commerciële vaardigheden. Met deze vaardigheden kun je met plezier en succes aan de slag als (junior) recruiter!

Opleiding basisvaardigheden recruiter

We hebben daarom een opleiding (leerlijn) samengesteld waarin de basisvaardigheden die recruiters nodig hebben aan de orde komen. Dat begint met jezelf goed neerzetten. Vervolgens ga je aan de slag met het inventariseren van de vacature en daarna natuurlijk het vervullen van die vacature. Na het volgen van deze opleiding heb je echt de basis van recruitment onder de knie

artra

dé opleider voor
arbeidsmarktprofessionals



www.artra.nl

Utrechtseweg 310 (gebouw B42),
6812 AR Arnhem

E artra@artra.nl

T 026 333 75 72

Modules van de opleiding WordRecruiter

De opleiding WordRecruiter bestaat uit 5 trainingsdagen. Deze trainingen volg je met een vaste groep recruiters. Het is dus echt een opleiding waar je van en met elkaar leert. Ervaringen en ideeën uitwisselen, sparren, feedback geven en reflecteren. Het komt allemaal aan de orde tijdens deze opleiding.



De volgende modules komen aan bod:

- Online Personal Branding en Searchen
- Vacature-intake en wervingsadvies
- Wervend vacatureteksten schrijven
- Pitchen en netwerken
- Interviewtechnieken

Verrassende afsluiting

De laatste dag wordt afgesloten met een inspirerende spreker die een geheel eigen kijk op het recruitmentvak heeft. Laat je verrassen!

Trainers

Onze trainers hebben allen hun sporen verdiend in de arbeidsmarktbranche. Zij weten als geen ander wat er nodig is om succesvol te zijn als recruiter en leren je graag de kneepjes van het vak.

Het resultaat

Na het volgen van deze opleiding heb je de kennis en basisvaardigheden die een recruiter nodig heeft om succesvol vacatures in te vullen. Je hebt vele aspecten van het recruitmentproces doorlopen, zodat je echt stevig in je schoenen staat als recruiter. Ben je er klaar voor? Jouw nieuwe toekomst start hier!



1. Online Personal Branding en Searchen

Online gevonden worden door de doelgroep die voor jou belangrijk is, wie wil dat niet? Een goede eerste indruk is dus van groot belang! En zelf interessante mensen vinden door actief te searchen, dat maakt recruitment interessant en leuk. Leer hoe je op een authentieke, onderscheidende en professionele manier kandidaten of opdrachtgevers benadert met een sterk, onderscheidend en geloofwaardig verhaal.

Je leert hoe je via LinkedIn jouw doelgroep kunt vinden met bepaalde filters, de alumnitool en Boolean search. Je leert hoe je alle data uit systemen kunt halen zodat je nog beter je werk kunt doen. Met jouw nieuwe profiel nodig je jouw doelgroep uit om contact met je op te nemen.

Na afloop van deze eerste trainingsdag:

- Heb je een ijzersterk personal brand opgezet, waar je gemakkelijk op verder kan bouwen
- Ben je in staat met weinig woorden jouw eigen onderscheidend vermogen te vertalen in tekst en beeld, op een toon die bij jou en je doelgroep past
- Komen er meer bezoekers op jouw profiel terecht, waaronder potentiële nieuwe kandidaten en klanten
- Weet je hoe je betere resultaten behaalt als je actief kandidaten benadert

*“Vind en word gevonden
door jouw doelgroep”*



2. Vacature-intake en wervingsadvies

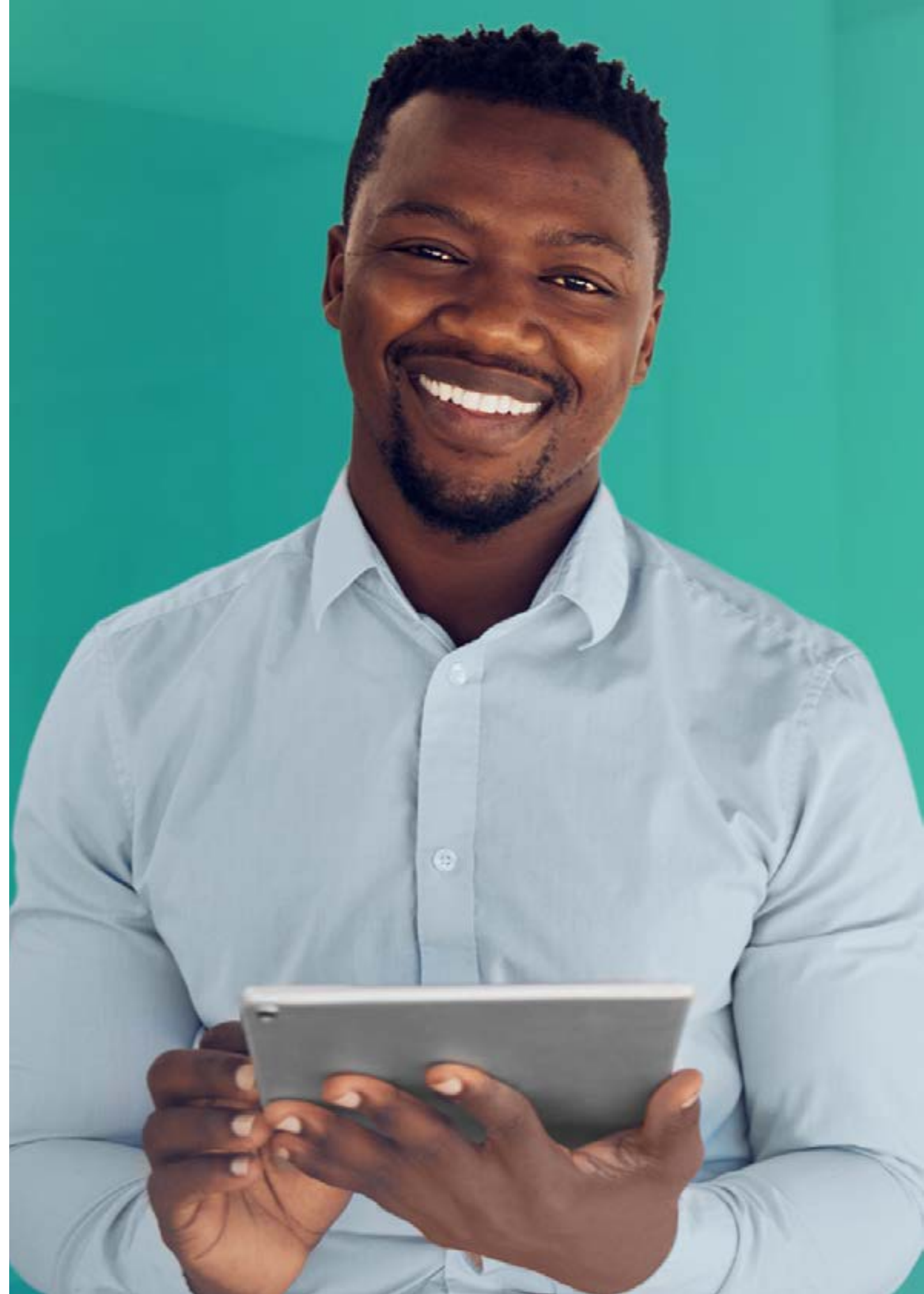
Een wervingsadvies geeft jou als recruiter regie en schept helderheid naar de (interne) opdrachtgever. In plaats van hard te gaan rennen op basis van een functieprofiel, kun je na een goede vacature-intake veel specifiekere doelgroep targeten en een wervingsadvies maken.

Met een goede vacature-intake heb je de helft minder wervingsinspanningen nodig en stel je je op als sparringpartner van de opdrachtgever. Het wervingsadvies is een A4'tje waarin jouw belangrijkste constatering staat met betrekking tot de doelgroep. Dit zorgt ervoor dat je met de juiste inspanningen het beste resultaat boekt.

Na afloop van deze trainingsdag ben je in staat om:

- Vragen te formuleren die jou helpen om de ondergrens van een vacature te bepalen
- Zo efficiënt mogelijk te werven en te selecteren
- Je doelgroep op basis van 5 criteria in kaart te brengen
- Een goede inschatting te maken over het wervingssucces en je opdrachtgever hierover te adviseren
- Het VacatureIntakeFormulier (VIF) te vertalen naar een eigen VIF.

*“ Het startpunt van
een succesvolle werving ”*



3. Wervende vacatureteksten schrijven met behulp van AI

Een belangrijk onderdeel van je werk als recruiter is goede vacatureteksten schrijven. Je hebt tijdens de voorgaande trainingsdagen al geleerd om te achterhalen wat jouw opdrachtgever exact zoekt, welke competenties van belang zijn voor de functie, wat deze vacature uniek maakt en waarom een kandidaat juist voor deze vacature moet kiezen.

Nu wordt het tijd om een goede, pakkende en uitnodigende tekst te schrijven die opvalt bij jouw potentiële doelgroep! En daarbij leer je ook hoe je effectief gebruik maakt van A.I. tools.

Na afloop van deze trainingsdag:

- Je hebt praktische handvatten en slimme tips en tricks voor het schrijven van een vacaturetekst
- Je bent in staat statische functieprofielen te vertalen naar een wervende tekst waarmee je de ideale kandidaat bereikt
- Je weet hoe je rekening moet houden met de Wet Gelijke Behandeling in je vacaturetekst
- Je weet hoe je een AI-tool als ChatGPT kunt inzetten om te helpen bij het schrijven van de perfecte vacaturetekst

“Val op bij jouw doelgroep met een passende vacaturetekst!”



4. Pitchen en netwerken

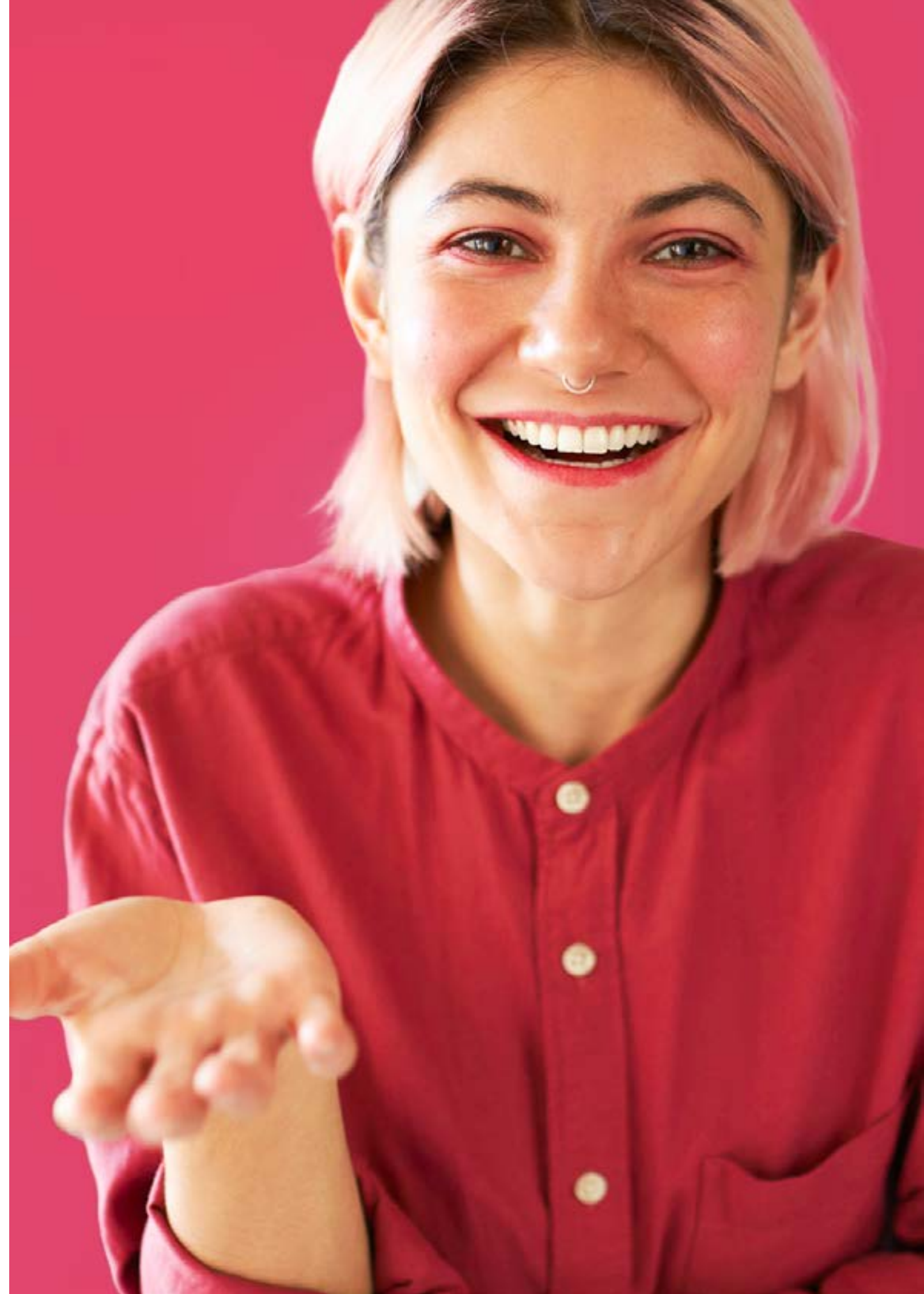
Gaat het jou goed af om te vertellen wie je bent, wat je doet en wat jouw werk zo bijzonder maakt? En dat in een korte en krachtige pitch? Wel zo handig als je met enige regelmaat in gesprek komt met kandidaten, vacaturehouders en opdrachtgevers, of als je ergens komt waar je kunt netwerken. Een korte krachtige pitch geeft jou zelfvertrouwen en zorgt voor een goede eerste indruk.

Tijdens deze training leer je op een praktische manier hoe je een ijzersterke pitch maakt en hoe je deze op de juiste momenten inzet: aan de telefoon, in een persoonlijk gesprek of wanneer je een nieuwe sollicitant spreekt. Daarnaast leer je om, waar je ook bent, interessante kandidaten en organisaties te herkennen en er mee in contact te komen. Netwerken dus!

Na afloop van deze trainingsdag ben je in staat om:

- Jezelf kort en krachtig voor te stellen
- Met zelfvertrouwen het eerste contact te leggen
- Met plezier te netwerken

**“Met een krachtige pitch
maak jij een goede indruk!”**



5. Interviewtechnieken



Een goed interview is de basis van een goede match. Dat betekent dat jij als recruiter in staat bent de leiding te nemen in een gesprek. Je leert de competenties van je kandidaat in kaart te brengen om zo een goede match te maken. Hoe maak je de beste klik, welke vragen stel je aan de kandidaat en hoe kom je erachter wat jouw kandidaat precies zoekt?

Als arbeidsmarktprofessional moet je dus over goede interviewtechnieken beschikken. Met goede interviewtechnieken ben jij in staat om écht kwaliteit te leveren. Met blijde opdrachtgevers én kandidaten als resultaat. We besteden aandacht aan: het VIS-model, de LSD- en STAR-methode, het gedragsgerichte interview, slechtnieuwsgesprekken en de AVG.

Na afloop van deze trainingsdag:

- Heb je meer grip op je gesprekken
- Ben je nog beter in staat verdieping aan te brengen in je gesprekken, waardoor je meer inzicht krijgt in je sollicitant of opdrachtgever
- Kun je structuur in je gesprekken aanbrengen
- Kun je goed luisteren, stel je de juiste vragen én vraag je door

“Een goede recruiter stelt de juiste vragen!”



En verder!

Na het volgen van deze opleiding heb je de kennis en basisvaardigheden die een recruiter nodig heeft om succesvol vacatures in te vullen. Je hebt vele aspecten van het recruitmentproces doorlopen, zodat je echt stevig in je schoenen staat als recruiter. Dat zorgt voor blijde hiringmanagers en opdrachtgevers.



Begeleiding en lesmateriaal

Naast de vijf trainingdagen krijg je toegang tot onze online leeromgeving. Hier staan voorbereidende opdrachten voor je klaar en kun je theorie en naslagwerken terugvinden. Ook kun je via deze omgeving chatten met je studiegenoten.



Studiebelasting

Deze opleiding duurt 5 dagen.
De studiebelasting is daarnaast 8 uur.



Investing

€ 2.195 (excl. btw). Dit is inclusief locatiekosten, lesmateriaal, online leeromgeving, lunches en versnaperingen. Een losse trainingdag kost normaliter € 595,- (excl. btw). Door de opleiding in zijn geheel te volgen krijg je dus een korting van bijna € 800,- !



Planning en inschrijven

Ieder jaar hebben we diverse startdata. Kijk voor de meest actuele startdata en het rooster op onze website: <https://www.artra.nl/opleiding/wordrecruiter/>

Schrijf je nu in!

Schrijf je direct in via onze website:
<https://www.artra.nl/opleiding/wordrecruiter/>

Uitgave van artra, juni 2025

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



artna

dé opleider voor
arbeidsmarktprofessionals



www.artra.nl

Utrechtseweg 310 (gebouw B42),
6812 AR Arnhem

E artra@artra.nl

T 026 333 75 72