

Un entretien de recrutement ne s'improvise pas : une erreur coûte plusieurs mois de salaire.

Recruter sans se tromper

L'entretien de recrutement qui révèle le vrai candidat.

- > Identifier les clés de réussite d'un entretien de recrutement, le préparer et le structurer.
- > Maîtriser l'écoute active – questionnement et reformulation – puis analyser et prendre la bonne décision.
- > Tirer parti de l'IA pour préparer et s'entraîner – et garder l'œil critique face aux candidatures (CV, tests) assistées par IA.

Sous la direction experte de :

Nicolas Delebois
Managing Partner
LEAD



Pourquoi ce programme ?

UNE ERREUR DE RECRUTEMENT PEUT COÛTER TRÈS CHER...

Ne vous est-il jamais arrivé de faire équipe avec un collaborateur qui n'avait pas le profil requis pour mener à bien son travail ? Combien d'argent, de temps et d'efforts perdus... Une erreur de recrutement peut coûter très cher.

MENER UN ENTRETIEN DE RECRUTEMENT NE S'IMPROVISE PAS !

Mais comment savoir si le candidat interviewé est le bon ? Un entretien d'embauche ne s'improvise pas : critères de sélection, techniques de questionnement, interprétation des réponses, analyse du comportement du candidat... autant d'éléments que vous expérimentez tout au long de cette journée, pour identifier les meilleurs candidats pour vous et votre entreprise.

« **Pas de remarques, très bonne impression générale.** »

OBJECTIFS DE CETTE FORMATION

En apprenant à vous connaître, en maîtrisant les techniques de questionnement et d'écoute et en vous entraînant activement pendant ce stage, vous acquérez un réel professionnalisme dans la conduite de l'entretien de recrutement. La formation propose de nombreuses simulations et jeux de rôle, au plus près des situations de travail.

L'IA, DES DEUX CÔTÉS DE LA TABLE

D'un côté, l'IA vous aide à préparer (analyser le descriptif de fonction, générer une trame d'entretien et des questions ciblées) et sert de sparring partner pour répéter vos entretiens. De l'autre, les candidats l'utilisent aussi : CV lissés, lettres calibrées, réponses aux tests en ligne rédigées par l'IA. D'où une règle d'or renforcée : le CV n'est pas une preuve, c'est un signal. On cherche des faits, des situations vécues et un raisonnement – en entretien, là où l'IA ne peut pas répondre à la place du candidat.

Le formateur



Nicolas Delebois est Managing Partner chez LEAD et accompagne depuis de nombreuses années dirigeants, managers et équipes dans leurs enjeux de leadership, de développement organisationnel et de transformation.

Son parcours professionnel lui a permis d'acquérir une solide expérience RH et managériale au sein de grandes organisations belges et internationales, notamment chez Deutsche Bank, GE Avis Fleet Services et GE Security EMEA. Il y a évolué dans des environnements complexes, multiculturels et matriciels, où leadership, performance, changement et collaboration sont étroitement liés.

Depuis 2003, Nicolas se consacre au conseil, à la formation et à l'accompagnement des organisations. Ses domaines d'expertise couvrent notamment le leadership, la délégation, la responsabilisation, la dynamique d'équipe, la conduite du changement, la coopération et l'intelligence collective.

Son approche est résolument pragmatique : il ne considère pas le leadership comme un modèle théorique, mais comme un ensemble de comportements concrets qui se manifestent au quotidien dans les décisions, les interactions et la manière de mobiliser une équipe. Il accorde une attention particulière à la confiance, à l'autonomie, à la clarté des responsabilités et à la dimension humaine des transformations.

Formateur et facilitateur expérimenté, Nicolas confronte les participants à des situations managériales reconnaissables et traduit des problématiques complexes en outils et comportements directement applicables. Il travaille également sur l'impact de l'intelligence artificielle sur le leadership, l'organisation du travail et le rôle du manager.

Sa conviction centrale : les transformations durables ne reposent pas uniquement sur les structures et les processus, mais sur la capacité des personnes à prendre leurs responsabilités, à collaborer et à évoluer ensemble.

Programme du cours

IDENTIFIER LES CLÉS D'UN ENTRETIEN RÉUSSI

- ◆ S'approprier le principe du rapport gagnant/gagnant.
- ◆ Sélectionner les compétences et talents primordiales.
- ◆ Apprendre à être objectif dans son analyse.
- ◆ Savoir être attractif pour le candidat.

PRÉPARER ET STRUCTURER SON ENTRETIEN

- ◆ Définir le poste et le profil recherché.
- ◆ Définir les critères prioritaires et secondaires de sélection.
- ◆ Structurer son entretien : les étapes clés de l'accueil, la préparation, le questionnement, la grille d'analyse et enfin la prise de décision.
- ◆ Anticiper le contenu de l'entretien.

EXTRA UPDATE AI : L'IA DES DEUX CÔTÉS DE LA TABLE

- ◆ Côté recruteur : analyser le descriptif de fonction, générer une trame d'entretien et des questions ciblées, s'entraîner face à un sparring partner.
- ◆ Côté candidat : CV lissés, lettres calibrées, réponses aux tests en ligne rédigées par l'IA.
- ◆ La règle d'or : le CV n'est pas une preuve, c'est un signal.
- ◆ Chercher des faits, des situations vécues et un raisonnement – là où l'IA ne peut pas répondre à la place du candidat.
- ◆ Garde-fous : biais, non-discrimination et protection des données des candidats.

MAÎTRISER LES TECHNIQUES EFFICACES POUR CONDUIRE UN ENTRETIEN

- ◆ La présentation de l'entreprise et du poste : ce qu'il faut dire et taire.
- ◆ Poser les bonnes questions au bon moment.
- ◆ Pratiquer l'écoute active.
- ◆ Anticiper les principaux risques et difficultés de l'entretien.
- ◆ Décrypter avec finesse le comportement et l'implication du candidat : degré de motivation, décodage des réponses, le langage verbal et non verbal ...
- ◆ Gérer les différents types de candidats : le bavard, le timide, le difficile, le passif ...
- ◆ Utiliser la reformulation pour favoriser l'échange.
- ◆ Quand utiliser la méthode des assessment centers ?
- ◆ Simulations d'entretien et jeux de rôle, au plus près de vos situations de travail.

ANALYSER ET PRENDRE LA BONNE DÉCISION

- ◆ Identifier les leviers de motivation du candidat.
- ◆ Cerner son orientation.
- ◆ Être objectif concernant les critères de décision.
- ◆ Hiérarchiser les critères.
- ◆ Rédiger un compte-rendu d'entretien.
- ◆ Faire un retour constructif au candidat.



Timing

- 08.30 Accueil - café
- 09.00 Début du cours
(présentation du formateur)
- 12.30 Déjeuner
- 17.00 Fin du cours

Le matin et l'après-midi, une courte pause(-café) est prévue.

Une interactivité accrue

Les participants se voient offrir de multiples occasions de soumettre leur propre problématique au débat. Pour ce faire, nous demandons à recevoir au préalable un descriptif succinct du problème à formuler.

En procédant de la sorte, nous pouvons intégralement adapter le cours en fonction de vos propres besoins d'informations. À cette fin, il vous est possible de contacter à tout moment Dirk Spillebeen au numéro de téléphone +32 10 20 89 90 – E-mail : dirk@ifbd.be.

Et vous, où en êtes-vous ?

Prenez une minute pour répondre à ces six questions.

- ◆ Une erreur de recrutement vous a déjà coûté des mois de salaire, de temps et d'énergie ?
- ◆ Vous menez vos entretiens « au feeling », sans grille ni critères établis à l'avance ?
- ◆ Le candidat bavard, timide ou trop préparé vous déstabilise ?
- ◆ Vous avez du mal à distinguer la motivation réelle d'un discours bien rodé ?
- ◆ Vos entretiens ne se concluent ni par une décision argumentée ni par un retour au candidat ?
- ◆ Vous vous demandez comment repérer un CV ou des réponses rédigés par l'IA – et comment l'utiliser vous-même pour préparer ?

Vous hésitez sur l'une d'elles ? C'est précisément le signe qu'il ne faut pas manquer cette formation.



Recruter sans se tromper

2027

> **Date & lieu du cours** : veuillez visiter notre site www.ifbd.be

> **Frais de participation** : € 795 (hors TVA)

>>> INSCRIPTION

Par e-mail :
info@ifbd.be



cliquer ici

Par notre site :
ifbd.be



cliquer ici

Par code **QR** :



Téléphone :
00 32 10 20 89 90



**Pour plus d'informations
sur votre inscription...**

>>> INFORMATIONS PRATIQUES

Les frais de participation à cette journée de cours s'élèvent à **€ 795 hors 21 % TVA**. Par participant supplémentaire, vous bénéficierez de **5% de réduction** sur le montant total, avec une **réduction maximale de 20% (= 5 participants ou plus)**. Ce montant comprend les boissons chaudes/froides et un lunch copieux. Vous recevrez en outre un **précieux dossier documentaire** que vous pourrez consulter ultérieurement comme ouvrage de référence.

Après réception de votre inscription, nous vous faisons parvenir **une confirmation d'inscription** ainsi qu'une facture. Deux semaines avant la date du cours, vous recevez **une lettre de rappel**, ainsi qu'un plan descriptif pour vous rendre à l'hôtel.

Annulation

Nous comprenons parfaitement que d'autres priorités puissent survenir entre le moment de votre inscription et la date du cours. Dès lors, si nous pouvons enregistrer votre annulation écrite **deux semaines avant la date du cours**, seul un montant de 95 euros vous sera porté en compte. **Moins de deux semaines avant le cours**, vous nous serez redevable de l'intégralité de la somme due. Bien entendu, nous serons toujours enchantés d'accueillir l'un de vos collègues à votre place.

HÉBERGEMENT À L'HÔTEL

Un hébergement sur place est possible, ainsi vous pouvez entamer et/ou finir la formation de manière détendue. Vous pouvez réserver une chambre d'hôtel sur le site suivant : www.martinshotels.com/fr/hotel/chateau-du-lac.

BASE DE DONNÉES DE L'IFBD & GDPR

Nous souhaitons vous tenir informé des dernières évolutions dans votre secteur. Pour ce faire, nous avons enregistré vos données dans notre base de données. Vos informations sont destinées à notre propre usage, sont protégées et ne sont jamais communiquées à des tiers. Nous prenons toutes les mesures nécessaires à cet effet. Conformément au GDPR, vous avez à tout moment le droit de consulter vos données, de les faire corriger et de les faire supprimer. Pour en savoir plus, consultez notre page www.ifbd.be/fr/GDPR ou écrivez à DPO@ifbd.be.

TERMES & CONDITIONS

Consultez notre page [www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous/informations pratiques](http://www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous/informations-pratiques) pour toutes nos modalités.