The People Attraction Theory

DOCUMENTS DE FORMATION
Version standard · France
Octobre 2026

PLAN DE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

Kit formation France

Les pièces que votre service formation attend pour inscrire la formation LinkedIn Recruiter People Attraction Theory à votre plan de développement des compétences.

01 Convention de formation
10 articles, mentions du Code du travail (L6353-1 et suivants)

02 Programme détaillé
Objectifs, séquences, durées, méthodes et évaluation (annexe 1)

03 Certificat de réalisation
Nominatif, un par participant, calqué sur le modèle du ministère du Travail

04 Feuille d'émargement
Signée par demi-journée par chaque participant et le formateur

À savoir avant de commencer. People Attraction Theory est la marque formation de Gates Solutions Sàrl, organisme établi en Suisse. La formation est éligible au plan de développement des compétences sur le budget propre de l'entreprise. Sans certification Qualiopi ni numéro de déclaration d'activité en France, elle n'ouvre pas droit à une prise en charge OPCO. La facture est émise sans TVA suisse, avec autoliquidation par le client.

02 · PROGRAMME

Maîtriser LinkedIn Recruiter, Modules 1 à 3

Formation au sourcing et à LinkedIn Recruiter selon la méthode People Attraction Theory. [10 heures] sur [1,5] jour, [présentiel intra-entreprise], [n] participants au maximum. Public : [recruteurs, sourceurs, chargés de recrutement] disposant d'un accès LinkedIn Recruiter actif. Intervenant : Guillaume Alexandre, fondateur de Gates Solutions, 20 ans de sourcing, plus de 350 sourceurs formés depuis 2019.

01

Jour 1
[13h30 à 17h00]
3h30

Talent Attraction : Design Stratégique

Objectif : construire une stratégie d'attraction pilotée par la donnée et sortir du réflexe « on poste et on attend ».

- Feuille de route des canaux d'attraction ; décider quand sourcer et quand ne pas sourcer
- Mener un brief de poste qui produit une recherche exploitable
- Rédiger des messages d'approche qui obtiennent des réponses
- Recruter à l'heure des clones : évaluer quand les CV sont écrits par l'IA

02

Jour 2
[9h00 à 12h30]
3h30

LinkedIn Recruiter : Recherche Tactique

Objectif : maîtriser le moteur de recherche de Recruiter et construire des recherches reproductibles et exhaustives.

- L'IA interne de Recruiter : ce qu'elle fait, ce qu'elle rate
- Attribution des champs cherchables : ce que LinkedIn déduit, ce que le candidat a écrit
- Filtres de localisation, d'entreprise, d'intitulé et de mots-clés, et leurs pièges
- Cartographier et suivre une population cible dans la durée

03

Jour 2
[13h30 à 16h30]
3h

LinkedIn Recruiter : Mode Légendaire

Objectif : aller chercher les profils que les recherches standards ne voient jamais.

- Opérateurs avancés que LinkedIn ne documente pas
- Viviers cachés et exhaustivité grâce aux search insights
- Cartographie des groupes de sociétés
- Open to Work et monitoring de populations : lire les signaux faibles d'un marché

MÉTHODES

Démonstrations en direct sur LinkedIn Recruiter, les IA en ligne et la recherche web ; cas reproductibles, avec les postes ouverts du Client en exemple ; mise en pratique guidée.

ÉVALUATION

Mise en pratique guidée en séance et échanges avec le formateur, en continu.

SANCTION

Certificat de réalisation et attestation de fin de formation remis à chaque participant.

Gates Solutions Sàrl
Marque People Attraction Theory
Route du Risoud 9, 1348 Le Brassus, Suisse
IDE CHE-210.509.281

03 · CERTIFICAT

Certificat de réalisation

Document établi conformément au modèle du ministère du Travail (art. L6353-1 du Code du travail), un exemplaire par participant.

Je soussigné **Guillaume Alexandre**, associé-gérant de Gates Solutions Sàrl et formateur, atteste que :

Participant	**[Prénom Nom]**
Employeur	[Raison sociale du Client]
Action de formation	[Intitulé exact de la convention]
Nature de l'action	Action de formation (art. L6313-1 du Code du travail)
Dates de réalisation	du [jj/mm/aaaa] au [jj/mm/aaaa]
Durée réalisée	[10] heures sur [10] heures prévues
Modalité	[Présentiel / Distanciel synchrone]
Référence	Convention du [date], facture n° [numéro]

a suivi l'intégralité de l'action de formation ci-dessus, la présence ayant été constatée par feuilles d'émargement signées par demi-journée, tenues à disposition du Client.

Fait pour servir et valoir ce que de droit.

Guillaume Alexandre
Associé-gérant, Gates Solutions Sàrl

Signature et cachet :

Fait à [lieu], le [date]

04 · ÉMARGEMENT

Feuille d'émargement

Une feuille par journée, signée par demi-journée par chaque participant et par le formateur. Pièce justificative du certificat de réalisation.

Action	[Intitulé de la formation]	**Date**	[jj/mm/aaaa] · Journée [1] sur [2]
Client	[Raison sociale]	**Lieu**	[Lieu / Distanciel]
Formateur	Guillaume Alexandre	**Horaires**	[9h00-12h30] · [13h30-17h00]

PARTICIPANT (NOM, PRÉNOM)	MATIN, SIGNATURE	APRÈS-MIDI, SIGNATURE
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		
11.		
12.		
Formateur : Guillaume Alexandre		

En distanciel, cette feuille est remplacée par le relevé de connexion de la plateforme de visioconférence, joint au certificat de réalisation.