



CHARGÉ D'INSERTION - DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS AVEC LES ENTREPRISES

COMPÉTENCES VISÉES / OBJECTIFS DE LA FORMATION



CIBLER, CONTACTER ET ABORDER LES INTERLOCUTEURS CONCERNÉS

- Repérer les opportunités d'emploi sur son territoire
- Cibler entreprises et interlocuteurs
- Mener une prospection et obtenir des rendez-vous qualifiés
- Préparer un entretien



MOBILISER DES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION AU SERVICE DE L'INSERTION

- Identifier les besoins en emploi et les enjeux d'une coopération
- Développer un argumentaire, répondre aux objections
- Convaincre une entreprise de développer un partenariat



VALORISER SES COMPÉTENCES D'ACTEUR OPÉRATIONNEL DE L'EMPLOI ET DE L'INSERTION

- Se positionner comme appui vis-à-vis des employeurs
- Elaborer des solutions « gagnant-gagnant »
- Mesurer les résultats de ses actions dans le champ de l'insertion

PUBLIC CONCERNÉ

Chargés d'insertion professionnelle souhaitant professionnaliser leur approche des entreprises et renforcer leurs compétences d'acteurs opérationnels de l'insertion

DURÉE

- > 4 jours
- > 2 phases de 2 jours, avec une intersession de deux à trois semaines pour une mise en action

Développez les relations avec un réseau d'entreprises, concrétisez vos projets d'insertion professionnelle avec les employeurs

LE CONTENU DE LA FORMATION :

TEMPS 1 (2 JOURS) :

INTERSESSION : 3 SEMAINES DE MISE EN OEUVRE DES ACQUIS DU TEMPS 1, ET TEST D'UN PLAN D' ACTIONS INDIVIDUEL

- > Le rôle du chargé d'insertion face aux enjeux des acteurs de l'insertion professionnelle et de l'emploi
- > La veille économique : connaissance et analyse de l'environnement local
- > La prospection : techniques d'approche des PME, organisation et suivi de la relation
- > L'entretien : préparation, objectifs et conduite d'entretien face à un décideur

TEMPS 2 (2 JOURS) :

- > Bilan de l'intersession : réussites et difficultés, solutions d'ajustement
- > La « boîte à outils » du chargé d'insertion : comment faire émerger les besoins, préparer un argumentaire, répondre aux objections
- > Mise en situation
- > Bilan, perspectives et plans d'actions personnels



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

- Alternance d'apports théoriques et de mises en situation
- Ateliers sur des cas propres aux territoires des participants
- Outils adaptés aux structures où exercent les chargés d'insertion
- Partage d'expériences et de pratiques
- Plan d'actions individuels entre les deux sessions



ÉVALUATION DE LA FORMATION :

- Evaluation des acquis à l'issue de la formation
- Attestation d'acquis



INTERVENANT(S) :

Jean-Michel Conte – formateur consultant - expert en pilotage de la performance commerciale



CONTACT :

Annabelle GOLTAIS / Marie CARMEL
05 31 08 39 64
cefi@ac-toulouse.fr



PRÉREQUIS :

Expérience de chargé d'insertion



TARIF (NET DE TAXES) :

- Tarif individuel : 720€
- Formation intra : nous consulter



FINANCEMENT :

Plan de formation de l'entreprise



LIEU DE FORMATION :

- 18 rue du 14 juillet, 31100 Toulouse
Métro ligne A / tramway arrêt Arènes
- Ou intra entreprise



INSCRIPTION :

Fiche d'inscription à renseigner



CALENDRIER :

18 et 19 décembre 2017
22 et 23 janvier 2018

LES + DE LA FORMATION :

- > Une mobilisation des techniques de négociation adaptées aux problématiques d'insertion professionnelle
- > Une approche structurante, des solutions opérationnelles dans le cadre de ses missions
- > Un temps d'intersession pour mettre en œuvre son plan d'actions personnel
- > Des analyses de pratiques, des échanges d'expériences « terrain » entre professionnels



75, rue Saint Roch - 31400 TOULOUSE
05 31 08 39 64 - cefi@ac-toulouse.fr

N°existence : 73.31P0063.31 - N°Siret : 183 109 073 00027