

Relations Entreprises : études de cas

Dans un format en distanciel, les 3 x ½ journées (soit une journée et demie au total) seront organisées autour de cas pratiques (situations liées à la relation aux entreprises) apportés par chaque participant, qui seront traités sous forme d'intelligence collective. Un cas pratique pourra être une situation vécue avec une entreprise, une difficulté à résoudre, une demande de conseil sur comment aborder une entreprise, comment développer sa motivation, comment proposer une offre de service, comment réagir dans telle ou telle situation, comment réussir un entretien de prospection, comment franchir les barrages, répondre aux objections, fixer des objectifs, monter un évènement... ?

L'animateur demandera à chacun de bien présenter le contexte et de clarifier la demande qu'il fait au groupe. Chacun fera appel à son expérience et à son bon sens pour poser des questions, apporter des conseils, formuler des propositions. L'animateur donnera également sa vision et complètera par les éléments théoriques nécessaires à la bonne résolution de la problématique posée... Ces éléments feront ensuite l'objet d'un envoi par écrit. Le participant qui a porté le cas fera une synthèse de ce qu'il a entendu et mettra en place. Chaque participant repart ainsi avec un certain nombre de solutions qui seront utiles en fait à tout le monde.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Être capable de maîtriser la relation avec les acteurs économiques de son territoire
- Être capable de présenter et d'argumenter clairement son offre de service
- Être capable de répondre aux différentes objections rencontrées
- Être capable de faire face aux situations difficiles que l'on peut rencontrer

MÉTHODE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Cas vécus par les participants, Intelligence collective, apports ciblés.

CONTENU DE LA FORMATION

Chaque PLIE a pour objectif d'accompagner à l'emploi un nombre déterminé de participants dans la durée de son protocole d'accord. Maîtriser la relation avec les acteurs économiques de son territoire, être performant dans sa collecte d'offres d'emploi ciblées, avoir une offre de services singulière et efficace est donc essentiel pour les PLIE. Cet atelier-formation apportera des clés pour y arriver.



Public

Chargé-e-s de relation entreprises travaillant au sein de dispositifs / structures d'accompagnement vers et dans l'emploi.

Modalités d'évaluation et de validation

QCM à la fin de la formation.

Remise d'une attestation de fin de formation à l'issue de la formation

Intervant.e.s

Eric Perret

Durée

10,5 heures

Pré-Requis

Disposer d'un ordinateur connecté à internet et être en mesure de suivre la formation via Zoom

Délai d'accès, effectifs

15 jours avant la formation

10 places

Coût de la formation

500 € prix adhérent

750 € pour les non adhérents

Contact

Florent Gorson,
Chargé de Mission
Tél. : 06.34.69.12.82
contact@europlie.asso.fr

INTERVENANT

Eric Perret est depuis 15 ans coach associé au sein du Cabinet Renaissance (Coaching & Management). Il a travaillé auparavant 20 ans en entreprise dans des grands groupes et PME, dont 13 ans de Direction commerciale. Co-auteur du roman « C'est la Vie » un roman de développement personnel... à fort impact professionnel publié chez The BookEdition, auteur du livre « Osez l'amour de soi, au travail aussi » publié chez InterEditions/Dunod, il mène enfin bénévolement depuis 15 ans des parrainages pour le compte du PLIE MPM Centre.

QUALITÉS

Taux de réussite à cette formation en 2021 : 100 %

Taux de satisfaction à cette formation en 2021 : 80 %

INCLUSION ET HANDICAP

Nous sommes disponibles pour échanger avec vous et rechercher ensemble des solutions pour vous accueillir.

PRÉVENTION DES RUPTURES DE PARCOURS

Le formateur réserve 15 min par demi-journée de formation en fin de session pour répondre aux questions et aider les stagiaires. Ce temps vise à prévenir les ruptures en aidant les stagiaires qui sont en difficultés vis-à-vis du contenu ou de la forme de la formation.