

## Développer et fidéliser un réseau d'employeurs et de partenaires

### Certification / attestation

Délivrance d'une attestation de fin de formation

### Public visé

Participant : Encadrant, conseiller en insertion professionnelle, chargé de relations entreprises – groupe de 6 à 12 personnes  
Pré-requis : aucun

### Durée

**2 jours** de formation consécutifs, soit 14 heures  
Horaires : 9H00-12H30, 14H-17H30

### Dates et délai d'accès

INTRA : calendrier fixé lors de votre prise de contact

Le délai entre la demande du client et le début de la prestation est estimé à un mois minimum (selon délais OPCO)

### Lieu

INTER : présentiel (Paris 09)

INTRA : en présentiel, nous consulter

### Accessibilité pour tous

Nous recommandons à tout participant en situation de handicap de nous signaler dès son inscription ses besoins spécifiques, pour l'accueillir dans les meilleures conditions.

Référent Handicap : Isabelle Sauvage : 01 48 78 82 20 – [contact@ressourcesetcarrieres.com](mailto:contact@ressourcesetcarrieres.com) – [ressourcesetcarrieres.com/notre-politique-handicap/](http://ressourcesetcarrieres.com/notre-politique-handicap/)

### Tarifs

Inter-entreprises : 690 € HT plus TVA / pers.

Formation intra-entreprise : nous consulter  
Financements : Plan de développement des compétences- OPCO, AIF (Pôle Emploi), FNE-Formation, fonds propres.

Nous sommes certifiés **QUALIOP1**

### Contacts

François Bocquet – 06 12 21 72 84 – [f.bocquet@ressourcesetcarrieres.com](mailto:f.bocquet@ressourcesetcarrieres.com)  
Jean-François Parelton – 06 81 32 10 47 – [jf.parelton@ressourcesetcarrieres.com](mailto:jf.parelton@ressourcesetcarrieres.com)

L'insertion professionnelle du public accueilli est inhérente aux partenariats développés avec les employeurs installés sur le bassin d'emploi. Savoir développer et fidéliser un réseau de partenaires et d'employeurs sur son territoire est aujourd'hui une démarche incontournable pour la structure d'insertion

### Compétences visées

Construire, entretenir et étoffer un réseau de partenaires et d'employeurs de façon structurée, en s'appuyant sur des process et des outils

### Objectifs pédagogiques

- Comprendre les besoins et motivations des employeurs en matière d'embauche
- Identifier les différents modes de relations partenariales
- Créer un réseau de partenaires et d'employeurs
- Entretien une relation de partenariat au bénéfice des personnes accompagnés

### Méthodes pédagogiques

Pédagogie participative basée sur des apports interactifs, l'échange d'expériences, des cas concrets analysés en intelligence collective, des mises en situation, des réflexions et des « livrables » sur des pratiques et postures optimisées

### Moyens pédagogiques

- Accès à un "espace apprenant" en ligne, mettant à disposition les supports, fiches memo, outils et documents d'approfondissement
- En présentiel : salle de formation équipée d'un ordinateur, d'un vidéoprojecteur, d'un paperboard
- En distanciel : ordinateur avec micro et enceinte, connexion Internet – Envoi d'un tuto pour suivre la formation à distance avec l'outil zoom, avec consignes pour valider le bon fonctionnement des connexions audio /vidéo et coordonnées de notre référent technique

### Formateur

JEAN-FRANÇOIS PARELTON a une formation initiale dans le domaine commercial, qu'il a complétée par un cursus de coach (HEC) et une certification en Process Communication©. Il a été aussi durant 10 ans comédien et directeur d'acteurs et utilise ces techniques spécifiques dans le cadre de ses interventions. Son expertise de formateur s'appuie sur sa connaissance approfondie du secteur de l'insertion et l'accompagnement à l'emploi, 20 ans d'exercice de la formation et de la gestion de PME. Il intervient plus spécifiquement dans le domaine du développement des compétences comportementales et managériales, sur la gestion du stress et des relations conflictuelles, sur le développement de l'assertivité et du leadership

### Pré-requis techniques

Pour les formations en distanciel : disposer d'un outil numérique avec caméra / son et d'une connexion internet

### Modalités d'évaluation

- Une évaluation continue durant la formation
- Une évaluation des compétences acquises
- Une évaluation qualité de l'action (questionnaire de satisfaction)
- Une évaluation différée à 6 mois

### Moyens d'encadrement

Assistance pédagogique : M.Houillon [m.houillon@ressourcesetcarrieres.com](mailto:m.houillon@ressourcesetcarrieres.com)  
Assistance technique : J-F.Parelton [jf.parelton@ressourcesetcarrieres.com](mailto:jf.parelton@ressourcesetcarrieres.com)  
Référent handicap : Isabelle Sauvage [contact@ressourcesetcarrieres.com](mailto:contact@ressourcesetcarrieres.com)  
01 48 78 82 20 lun. à ven. (9h30-13h, 14h-17h30)

### Chiffres clés

Note moyenne de satisfaction des participants à nos formations courtes en 2022 : 17,9 / 20

## Programme Développer et fidéliser un réseau d'employeurs et de partenaires

### JOUR 1

#### Faire l'état des lieux des ressources internes et externes liées à l'emploi sur son territoire

La typologie d'employeurs et leurs spécificités en recrutement : PME / TPE, secteur associatif et ESS, secteur public  
 Les partenaires sources d'opportunités : CCI, services publics locaux, associations d'employeurs, fédérations...  
 Les aides pertinentes à mobiliser, en matière d'emploi et de formation  
 Les ressources internes au niveau humain, organisationnel et matériel dans sa structure

*A partir du questionnaire rempli en amont, échange d'expériences sur le fonctionnement, le mode de relations et de partenariats établis avec ces différents types de structures, sur la connaissance et l'utilisation des dispositifs*

#### Collecter l'information et se préparer pour une prospection efficace et ciblée

Identification des freins et préjugés des acteurs, pour ajuster son argumentaire  
 Points forts des prestations du service emploi de sa structure par rapport à l'intérim, à Pôle Emploi  
 Enrichissement de son offre de service, en adéquation avec les besoins de ses cibles d'employeurs  
 Clarification des besoins de sa structure (parrainage, tutorat, prêt de locaux, témoignages, visites d'entreprises...)  
 Collecte des recherches de postes et de stages au sein de sa structure

*Approfondissement en sous-groupes à partir de cas concrets de collaboration et partenariat représentatifs du territoire. Travail en intelligence collective et mise en commun des idées et pistes d'amélioration*

#### Organiser sa prospection

Point sur son « portefeuille réseau » : typologie, contacts « actifs », « à dynamiser », « dormants »  
 Comment enrichir son portefeuille de contacts en fonction des besoins de sa structure  
 Les outils numériques à disposition pour mieux travailler ses contacts & prospects : CRM, réseaux sociaux...  
 Les techniques de prospection pertinentes pour des prises de contact directes et une mise en visibilité

*Analyse de son fichier de contacts à partir d'une liste de questions. Déclinaison des techniques de prospection en actions concrètes en intelligence collective. Démonstration d'un CRM (Hubspot) outil de gestion de base de données*

### JOUR 2

#### Mener ses entretiens et convaincre

Mobilisation de techniques de communication interpersonnelle adaptées pour mieux convaincre  
 Présentation efficace de sa structure, sa fonction, ses offres selon la méthode ABAC  
 questionnement adapté pour clarifier les besoins  
 Réponse aux objections et conclusion de l'entretien

*Préparation d'une présentation (sa structure, son poste) selon la méthode ABAC. Entraînement sur la persuasion à l'oral en mobilisant les techniques de l'acteur. Mise en situation de prospection (jeux de rôles) et feedback*

#### Entretenir et fidéliser son réseau

Communication sur les événements organisés par sa structure : forums, visites d'entreprises, parrainage...  
 Développement de sa présence sur LinkedIn autour de l'actualité de sa structure et son environnement  
 Diffusion d'une newsletter et d'informations sur des supports pertinents pour maintenir la visibilité  
 Développement de campagnes d'emailing pour soutenir ses actions  
 Animation d'un réseau d'anciens bénéficiaires pour capitaliser sur les réussites

*Partage d'expérience sur les actions menées dans sa structure. Co-élaboration d'un plan prévisionnel de communication numérique avec l'ébauche d'un mailing. Brainstorming et choix de nouvelles idées d'actions. Mise en place de binômes qui se coachent mutuellement dans la mise en œuvre de leur plan d'action*