

Développer et fidéliser un réseau d'employeurs et de partenaires, mobiliser le levier RSE

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

INTER : **25/09/25 - 26/09/25**

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 : Choix du présentiel (Paris) ou distanciel

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 : J-F Parelou : 01 48 78 82 20
- jf.parelou@ressourcesetcarrieres.com -
ressourcesetcarrieres.com/notre-politique-handicap/

Tarifs

INTER : 700 € HT (prix réseau Missions Locales, structures d'insertion et associations)

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

Nous sommes certifiés **QUALIOP1**

Contacts

François Bocquet – 06 12 21 72 84 –
f.bocquet@ressourcesetcarrieres.com
Jean-François Parelou – 06 81 32 10 47 –
jf.parelou@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, et en sollicitant le levier RSE

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 employeurs, en s'appuyant aussi sur les engagements RSE
- Entretenir une relation de partenariat au bénéfice des demandeurs d'emploi 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

Formateur expert de la relation individuelle et collective, de l'organisation des entreprises, du développement commercial, avec une connaissance approfondie du secteur de l'insertion-emploi, de ses acteurs et dispositifs.

Pré-requis techniques

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

Modalités d'évaluation

- Évaluation préalable de cadrage
- Évaluation continue durant la formation (mises en situation)
- Évaluation des compétences acquises, par le formateur
- Évaluation qualité de l'action et évaluation différée à 6 mois

Moyens d'encadrement

Assist. pédagogique et technique : M.Houillon m.houillon@ressourcesetcarrieres.com
Référent handicap : J-F.Parelou jf.parelou@ressourcesetcarrieres.com
01 48 78 82 20 lun. à ven. (9h30-13h, 14h-17h30)

Chiffres clés

Note moyenne de satisfaction des participants à cette formation en 2024 : 17,9 / 20

Programme Développer et fidéliser un réseau d'employeurs et de partenaires, mobiliser le levier RSE

JOUR 1

Faire l'état des lieux des ressources sur son territoire, collecter l'information pour une prospection efficace

Typologie employeurs (PME / TPE, secteur associatif, ESS, secteur public) et partenaires sources d'opportunités

Les aides pertinentes en matière d'emploi et de formation, Les ressources internes à mobiliser

Identification des freins et préjugés des acteurs, pour ajuster son argumentaire

Points forts des prestations proposées par rapport à l'intérim & France Travail, adéquation avec les cibles employeurs

Collecte des besoins de sa structure (parrainage, offres de postes&stages, visites d'entreprises...)

A partir du questionnaire en amont, échange d'expériences sur les partenariats établis avec ces différents types de structures, sur la connaissance et l'utilisation des dispositifs.

Approfondissement à partir de cas concrets de collaborations et partenariats représentatifs du territoire. Travail en intelligence collective et mise en commun des idées et pistes d'amélioration sur la levée des freins et préjugés

Organiser sa prospection

Point sur son « portefeuille réseau » : 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.

Mobiliser le levier des engagements RSE d'employeurs et structures partenaires

- En quoi consiste une démarche RSE? Qui sont les interlocuteurs pertinents?

- Pourquoi contacter une structure en s'appuyant sur ses engagements RSE?

- Sur quels leviers jouer? Quel intérêt pour ces structures?

Partage de pratique en matière de prospection via le volet social du RSE - Exercices d'application : rechercher la charte RSE d'une structure, identifier ses spécificités et les leviers d'action

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 pertinent pour clarifier les besoins RH

Argumentation autour d'une collaboration, répondant aux engagements RSE et valorisant la marque employeur

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

Organisation d'évènements incluant des employeurs et partenaires

Développement de sa présence sur LinkedIn autour de l'actualité de sa structure et son environnement

Diffusion de newsletters et mailings pour soutenir ses actions

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