

Techniques de Communication et de Négociation pour l'ISP



Communiquer avec le secteur « privé »

Il existe parfois un malaise entre le monde de l'Insertion Socio Professionnelle et le monde des employeurs...

Pourtant, il est primordial d'aborder toute relation entre un Conseiller en emploi et un (futur) employeur dans une démarche gagnant-gagnant.

Communiquer et négocier

Comment s'adapter à son interlocuteur ?

Comment préparer sa négociation afin de valoriser au maximum les compétences et la motivation des stagiaires de l'ISP et multiplier ainsi leurs chances de décrocher un emploi ?

Comment répondre aux objections de son interlocuteur ?

Cette formation propose des outils pratiques pour répondre aux objectifs suivants :

OBJECTIFS

- lever les malaises et/ou les craintes ressentis/ies par les conseillers en emploi ou agents d'insertion dans leurs démarches vis-à-vis du secteur privé
- accroître leur assertivité vis-à-vis du secteur privé en général
- intégrer une communication adaptée et se rapportant aux codes des personnes chargées du recrutement au sein des entreprises
- développer une argumentation plus efficace et plus apte à les convaincre de l'adéquation entre les compétences des stagiaires et les attentes des employeurs
- construire une méthode leur permettant d'adopter et de mettre en pratique, dans leurs relations avec les entreprises en règle générale, une démarche « commerciale » centrée sur les résultats

PROGRAMME

Le modèle 3C est notre modèle de référence

- Consultation
 - Contact
 - Bases de la communication
 - Rappel de l'assertivité
 - Communication adaptative
 - Le mail et le téléphone
 - Questionnement
 - Reformulation
- Confrontation
 - Proposition
 - La grande idée et le spot de pub
 - Discussion
 - Les types d'objections
 - L'art de la réfutation
- Concrétisation (bilan – décompression)

DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

- Didactique expérientielle et interactive
- Etudes de cas
- Mises en pratique systématiques

TroisQuatorze 16 sprl

PROCHAINE SESSION DE FORMATION

Public Cible

Professionnels de l'accompagnement vers l'emploi
Toute personne devant mener des négociations

Formateur

Paul Flasse, Licencié en Sciences Economiques Appliquées et Maître en Méthodes Quantitatives de Gestion. Il vient du monde de l'entreprise et de la communication (marketing, communication & internet). Il est formateur en développement des compétences managériales et professionnelles et consultant en gestion de carrière.

Paul Flasse est Professeur eu CPFb (UCL) et chargé de cours à l'Université Charles de Gaulle - Lille3 (France), formateur au CIFOp et à l'ACN.

Spécialiste en gestion du stress, il est convaincu des bienfaits du rire tant sur le plan personnel que professionnel. Il est ainsi formateur à l'Ecole de Yoga du Rire Dr. Kataria et formé à la Technesthésie (niveau 2) Il anime à ce titre des séances de rire en entreprises.

Durée

Séminaire non résidentiel de 2 jours : les lundi 7 et 14 mai 2012, de 9h00 à 16h30

Lieu

Bruxelles

Modalités

Forfait « 2 jours » : 500 euros HTVA (soit 250 euros HTVA par jour, TQ16 est exemptée de TVA dans le cadre de ses formations). Ce montant comprend l'ensemble de la formation, la certification de participation et les pauses café.

RENSEIGNEMENTS & INSCRIPTIONS

Renseignements : Paul Flasse, +32 (0)2 673 95 61, paul.flasse@TQ16.com

Inscriptions en ligne sur www.TQ16.be

TroisQuatorze 16 sprl

18 av des Mûriers à 1170 Bruxelles, Belgique ◦ Tel & Fax : +32(0)2.673.95.61 ◦ info@TQ16.be ◦ <http://www.TQ16.be>
ING 350-1007638-24 ◦ IBAN BE 81350100763824 - Code Swift (ou BIC) : BBRUBEBB ◦ TVA : BE 867.568.196