

Communiquer et négocier 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.

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 ?

OBJECTIFS

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

- 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

Formation en petits groupes : 12 personnes maximum

FORMATEUR

Paul Flasse est Licencié en Sciences Economiques Appliquées et Maître en Méthodes Quantitatives de Gestion.

Il est Animateur Accrédité de Groupes de Codéveloppement Professionnel (ABCD - Académie Belge de Codéveloppement Professionnel) et titulaire du Certificat d'Aptitude Pédagogique Approprié à l'Enseignement Supérieur en Hautes Ecoles et de Promotion Sociale (CAPAES). Laughter Yoga Leader Certificated (Stress Management), Paul Flasse est également formé à la Technesthésie (niveau 2 - Ecole Européenne de Technesthésie).

Paul est formateur en entreprises et institutions pour TroisQuatorze 16 et à l'Université de Louvain - UCL (CPFB).

Passionné par les enjeux liés aux relations humaines et rodé aux techniques de l'animation et de la gestion des groupes, il est spécialiste en gestion du stress, communication et assertivité, négociation, contre-manipulation, intelligence émotionnelle, reconnaissance au travail. Il est persuadé que l'on peut être sérieux sans se prendre au sérieux.

DATES et LIEU

Programme de 2 jours, les 09 et 10 décembre 2020, de 9h00 à 16h30

MODALITÉS

500 euros htva

RENSEIGNEMENTS et INSCRIPTIONS

Inscriptions : en ligne sur www.TQ16.com

Renseignements : +32 (0)2 673 14 16 et paul.flasse@TQ16.com