

Focus

Vous êtes **CHARGÉ(E) DE RELATIONS ENTREPRISES** ou amené(e) à les rencontrer régulièrement pour mener à bien les **MISSIONS DE PLACEMENT ET DE RECRUTEMENT** des **PUBLICS BÉNÉFICIAIRES** des actions de vos organismes. Les entreprises peuvent donner l'impression de ne pas souhaiter des relations pérennes avec des organismes d'insertion ou des établissements d'enseignement. Cependant, cela n'est pas inéluctable à condition d'appréhender les entreprises avec méthode et une identification précise des besoins de chacun des partenaires. La formation a pour objectif de **VOUS OUTILLER** pour **PROSPECTER, DÉVELOPPER, GÉRER ET PÉRENNISER** les relations entreprises dans le cadre de relations mutuellement bénéficiaires.

Objectifs pédagogiques

Enrichir sa vision des entreprises pour appréhender la diversité des leviers dans la relation de partenariat. Définir, à partir du positionnement, des moyens, de l'environnement et du contexte de sa structure, une stratégie opérationnelle de relations avec les entreprises.

Compétences visées

S'organiser, préparer et suivre sa prospection pour mener efficacement son action en direction des entreprises. Savoir rencontrer un employeur : disposer des techniques, méthodes, outils, « marketer » son offre et maîtriser les techniques d'approche et de suivi des entreprises.

Donner envie à l'entreprise de faire confiance à sa structure et faire reconnaître son expertise.

Connaître et diversifier les modes de collaboration avec les entreprises.

Formaliser le partenariat et fidéliser la relation.

Contenu

La structuration des entreprises

Présentation d'une grille de lecture et d'analyse d'une entreprise, vue comme un système complexe

Les tenants et aboutissants de la gestion de l'emploi dans les entreprises

Le recrutement envisagé comme une opportunité mais aussi comme une prise de risque pour l'employeur

Les bases d'une stratégie opérationnelle de relations avec les employeurs

L'offre de services et la construction d'un argumentaire

Les différentes étapes de la relation avec les entreprises

Sourcing, prospection, analyse et traitement de la demande, négociation, contractualisation, revue de contrat, fidélisation, construction d'un réseau de partenaires, utilisation des réseaux sociaux...

La préparation du plan d'actions

Construction du plan d'actions, ressources à rassembler, recensement des besoins en emplois et compétences des entreprises du secteur, planning de prospection, organisation du suivi et de l'intégration des candidats placés...

Pré-requis

Aucun pré-requis.

Public

Chargés de relations entreprises structure emploi/insertion/enseignement

Chargés d'insertion professionnelle et d'accompagnement à l'emploi

Méthode

La formation est à dominante pratique. Elle s'appuie sur la participation et l'implication des participants, en leur proposant différents exercices, activités, mise en situation et jeux de rôle. Les exercices sont réalisés soit en grand groupe, soit en binôme.

Les exercices permettent également de clarifier les concepts car ils sont accompagnés d'analyses, d'échanges et d'apports théoriques au fur et à mesure qu'ils se déroulent et qu'apparaissent les questionnements.

Evaluation

À l'issue de la formation, un questionnaire écrit d'auto-évaluation et de satisfaction sera renseigné par chaque participant afin qu'il évalue sa propre progression et la pertinence de la formation au regard de sa pratique professionnelle.

Intervenant

Rémi BILBAULT - Gérant du PATIO Formation - 25 ans de direction commerciale et marketing et de direction générale de filiales de groupes internationaux. Expérience dans le management d'équipes et de projets innovants dans des contextes de changements structurels (industrie, édition, santé et action sociale, digital). Formateur sur la négociation et l'achat de prestations et ancien Maître de conférences à l'IEP de Paris sur la thématique du développement des entreprises à l'international.

21h

825 €
(prix en inter)