

Focus

Vous recevez des personnes en **ENTRETIEN DE CONSEIL** (et/ou en entretien d'accueil du Conseil en Evolution Professionnelle, CEP) ou vous êtes amené(e) à recueillir « LA DEMANDE » **D'UNE ENTREPRISE, D'UN FINANCEUR, D'UN INSTITUTIONNEL...** Comment aider à la clarification, à la formulation et à l'actualisation de la demande initiale ? avec quels repères ? Et comment le faire ? Quel impact sur l'engagement dans la suite de la relation ? Ou sur le relais à prévoir ?

Cette formation vous permettra de disposer d'une **DÉMARCHE PRATIQUE ET CLAIRE** et favorisant l'implication et la négociation.

Objectifs pédagogiques

Identifier les enjeux liés au diagnostic et à l'analyse de la demande
Acquérir la capacité à analyser une demande lors de l'entretien d'accueil
Adapter les postures professionnelles en fonction des besoins

Compétences visées

Clarifier la « demande » initiale pour aboutir à un diagnostic partagé
Dégager un premier plan d'action adéquat et mobilisateur.

Contenu

La conduite de l'entretien d'accueil

- L'alliance objective, les comportements facilitateurs
- Outils et méthodes
- Les spécificités de l'entretien d'accueil lors de la prestation du Conseil en Evolution Professionnelle (CEP)

Comment analyser une demande ?

- Le repérage demande/besoin/désir/appel/motif
- La prise en compte des différents niveaux de la demande (celle de la personne accompagnée, celle de la structure, celle du financeur...)
- Le processus

Le diagnostic partagé

- Particularités et enjeux
- La démarche experte, la démarche éducative :
 - les différences caractéristiques des deux approches
 - l'impact de la démarche utilisée sur la pratique du diagnostic.
- Entraînement à utiliser une posture éducative dans un entretien d'accueil permettant l'explicitation de la situation et facilitant la mobilisation de la personne dans la recherche de solutions.

L'établissement du premier plan d'action

- L'articulation entre la demande formulée par la personne et les propositions faites par le professionnel
- Le choix des stratégies d'action, la priorisation, la formalisation
- La spécification et la négociation des modalités de suivi

La centralité de la posture professionnelle

- Directivité méthodique
- Neutralité éthique

Public

Coenseillers en Evolution Professionnelle
Conseillers en insertion professionnelles
Conseillers en Orientation
Agents d'accueil

Méthode

Interactive et expérientielle

Evaluation

A l'issue de la formation, un questionnaire écrit de satisfaction sera renseigné par chaque participant afin qu'il évalue la pertinence des contenus de la formation au regard de sa pratique professionnelle. En revanche, compte tenu de la nature des compétences acquises, il n'est pas réalisé d'évaluation des acquis en fin de formation.

Intervenante

Odile MARGULIES - Psychologue conseil - DESS Conseil Psychologique Paris Sorbonne - Certificat organisation du travail et de l'entreprise, analyse systémique CNAM. Formation, habilitation et animation CRAE (Cercles de Recherche Active d'Emploi, méthode Arthur Mills) et de sessions d'orientation pour tous types de publics. Elaboration de programmes et conception de modules d'orientation pour les entreprises. Formation de professionnels de l'orientation et de l'insertion.

3 jours

21h

835 €
(prix en inter)