FORMATION PROFESSIONNEL DE L'ORIENTATION

LA PRATIQUE DU BILAN DE COMPETENCES

Objectif:

- Maitriser les différentes réglementations afférentes au bilan de compétences
- Maîtriser la conduite d'un entretien d'orientation professionnelle depuis la phase d'accueil jusqu'à la clôture de l'entretien
- Déployer un dispositif d'argumentaires et des propositions d'orientation professionnelle pour chaque profil de candidat
- Contractualiser le choix d'un projet professionnel adapté au développement des compétences du collaborateur et à la politique de gestion des ressources humaines de l'entreprise
- Accompagner le candidat à la définition de son projet professionnel et à l'identification des compétences transférables et le guider vers un repositionnement à la hauteur de ses potentialités
- Favoriser le processus d'avancement du projet professionnel du candidat et le soutenir, tout au long de son parcours dans sa progression, par un accompagnement adapté à son profil.

AU COURS DE CETTE FORMATION ORIENTATION PROFESSIONNELLE, LES PARTICIPANTS RECENSENT LES OUTILS NECESSAIRES A L'ORIENTEUR POUR PRATIQUER LEUR MISSION AVEC SUCCES ET ACQUIERENT DES BASES METHODOLOGIQUES QUI LEUR PERMETTENT DE CADRER AVEC LE MAXIMUM D'EFFICACITE LEUR ENTRETIEN

Tel: 01 60 42 89 74 - Fax: 01 60 42 87 80
Parc d'Entreprises Val d'Europe - 4 boulevard Michael Faraday
77716 Marne la vallée cedex 4 Serris

PRESENTATION ET DEFINITION DU BILAN DE COMPETENCES

- Définition du bilan de compétences
- Objectifs du bilan de compétences Réglementations afférentes au bilan de compétences. Code du travail. DIF-CIF
- Cadre déontologique – nature de l'engagement tripartite

Les plus formation: Documents supports-Mise en pratique-Quizz sur les questionnements fréquemment rencontrer lors de l'entretien préalable

- Présentation global du bilan de compétences
- Comment se déroule un bilan de compétences ?

METHODOLOGIE : LES 3 PHASES :

Phase préliminaire :Mise en place de la prestation

- L'entretien commercial, comment rester objectif et attentif à l'autre tout en vendant son produit : le paradoxe du conseiller bilan
- Recueil des attentes et des objectifs du bénéficiaire – Parcours professionnel – Hypothèse d'avenir du bénéficiaire/salarié.

Les plus formation : Mise en situation

Phase d'investigation :Mise en oeuvre du bilan

- questionnaires d'autoévaluation
- choix et utilisation de tests

Psychotechniques : Golden – MBTI – …

- identification du savoir-faire et savoir-être
- hypothèse métier : contrainte et ouverture métiers face au marché du travail
- Mesurer les écarts entre le souhaité et le réel par rapport à l'entreprise, par rapport à la situation personnelle de l'agent, par rapport aux possibilités du marché de l'emploi
- accompagnement à la définition du ou des projets
- méthodologie de la conduite d'entretiens d'orientation

Les plus formation : Fiche pratique « les objectifs de chaque étapes » « les moyens et outils utiles à chaque étapes »+ Passage de tests et feed back

Phase de conclusion : La Synthèse

- définition du projet retenu
- rédaction de présynthèse/ synthèse et restitution du bilan
- accompagnement à la préparation d'outils de recherche d'emploi – lettre/e-mail type, C.V., script de self marketing
- aide au choix de formation complémentaire
- introduction à la VAE

Les plus formation : Les clés de la rédaction de synthèse + mises en situation

IDENTITE PROFESSIONNELLE

CETTE PARTIE EST TRAITEE DE FAÇON TRANSVERSALE DURANT TOUTE LA DUREE DE LA FORMATION, LA THEME DE REFLEXION SUR LA PLACE DU CONSEILLER BILAN SERA PROPOSE EN TRAVAIL PERSONNEL AFIN DE DETERMINER VOTRE VISION DU METIER.

- Appréhender son propre rôle : les fondamentaux du métier : les principes de l'orientation professionnelle
- Proposer des pistes d'orientation possibles par rapport aux choix exprimés ou non exprimés
- Traiter les objections et suggérer des alternatives positives
- Mettre en place des étapes et des objectifs à réaliser
- Motiver le candidat à être acteur de son projet, fournir des solutions en termes d'informations lui permettant d'être véritablement autonome pour progresser
- La présentation de ses objectifs en argumentant son choix et en exposant les conditions de réussite

Les plus formation : Fiche pratiques sur l'écoute active+ pour aller plus loin : La fonction perlocutoire