

Le parcours Quinq&Sens

Les objectifs du parcours :

- Reprendre confiance dans ses possibilités
- Préciser son potentiel
- Préparer le contact avec les acteurs clés
- Être appuyé dans la recherche ou la création d'une entreprise
- Retrouver le sens à une action

Il s'agit de décrire une vision d'ensemble du projet, le découper en étapes et objectifs à atteindre, savoir organiser le travail à faire et définir un planning et savoir mobiliser et répartir des ressources.

Le but : Consolider et formaliser un projet professionnel.

Public concerné :

La prestation « **Quinq & Sens** » s'adresse à des sans-emploi qui ont un projet professionnel en tête, bien défini, pour tous métiers.

Nous souhaitons créer un esprit d'équipe, une dynamique de groupe. Ces demandeurs d'emploi auront même une salle à leur disposition. Ils devront être volontaires et motivés.

Taille du groupe : 8 à 10 personnes.

Durée du parcours : 3 mois.

→ 112 heures de formation en groupe et 16 heures d'entretiens individuels.

Modalités d'inscriptions :

- La personne s'inscrit sur le site http://grconsulting.fr/grc/form_stagiaire.php dans la rubrique « s'inscrire à une formation » et y dépose un CV
- Un dossier de candidature est envoyé à la personne
- Un entretien individuel définira entre le stagiaire et le responsable pédagogique la suite à donner à la candidature.
- Si validation de l'inscription, un dossier de financement de la formation est mis en œuvre.

La validation du parcours et du projet :

A l'issue du parcours des 3 mois pour chaque groupe, la dernière journée sera un moment fort : il s'agira d'avoir formalisé, programmé et débuté le projet professionnel. Parmi le jury, se trouvera les partenaires, les financeurs, les prescripteurs et probablement... de futurs clients.

La rencontre et les échanges durant et à la fin de ce parcours, seront déterminants pour la réussite de la mise en œuvre des projets.

OBJECTIF visé à l'issue du parcours :

Savoir vendre son projet à un public professionnel et le convaincre en moins de 3 minutes.

Les particularités :

Il s'agit d'un vrai parcours balisé, avec des événements programmés : ateliers thématiques, des accompagnements personnalisés, un parrainage par session, des visites d'entreprise, création d'un journal de promotion des candidatures pour envoi mailing aux entreprises ciblées...

L'intérêt de ce parcours, c'est de faire travailler les seniors ensembles, en équipe. Ils devront apprendre à se connaître, se soutenir les uns, les autres, et même à se voir et s'aider en dehors du stage.

Cela correspond à l'esprit de ce parcours et à nos valeurs :

« **Tout seul on va plus vite, à plusieurs on va plus loin !** ».

Détails du déroulement du parcours en 10 étapes

Etape 1 **2 Atelier d'intégration.**

Objectifs :	Présentation des objectifs du projet quinq&sens et relevé des attentes et des besoins des candidats. Signature d'une charte d'engagements participants / consultants.	Contenu :	<ul style="list-style-type: none"> - Exposé du projet et de la méthode de travail - Exposé des prés requis : un projet basé sur le savoir-faire ET le savoir être - Analyse des dossiers et définition des étapes nécessaires à la réalisation.
-------------	--	-----------	--

Etape 2 **Journée des DIAGNOSTICS des contraintes**

Objectifs :	Connaitre son environnement et de ses exigences Savoir clarifier le projet en formalisant ses atouts, ses contraintes, ses besoins et envies.	Contenu :	<ul style="list-style-type: none"> - Réussir à formaliser ses contraintes - Prendre conscience de l'écart entre le ressenti et le réel - Prendre conscience de ses atouts et savoir les exprimer et les formaliser. - Quelles compétences métier et relationnelles ?
-------------	--	-----------	--

Etape 3 **La gestion du CHANGEMENT**

Objectifs :	Comprendre et savoir repérer les étapes de changement personnel, ainsi que les comportements, pensées et sentiments selon les étapes.	Contenu :	Description des 10 étapes du changement : <ul style="list-style-type: none"> - Formuler le projet - Lancer le projet - Piloter et rentabiliser le projet - La Rupture - Faire le deuil - Gérer la maturation - Faire le point / Bilan - Changer « Premier Ordre » - Changer « deuxième ordre » - Inventer le Futur
-------------	---	-----------	--

Etape 4 **Travailler avec qui ?**

Objectifs :	Savoir définir et formaliser un « employeur » ou « client » type. Savoir définir des produits / prestations à mettre en avant	Contenu :	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluation de son « portefeuilles » de compétences et son attractivité - Identifier les acteurs identifiés dans mon environnement (clients potentiels, concurrents possibles ...) - vos rêves, vos projets = passez à l'acte ! - Travailler sur la différenciation
-------------	--	-----------	---

Etape 5 **Savoir vendre son projet**

Objectifs :	Savoir présenter et expliquer son projet en 5 minutes chrono à un client, fournisseur ou financeur.	Contenu :	<ul style="list-style-type: none"> - Apprendre à intéresser de futurs clients (ou recruteurs), argumenter, négocier - Comment organiser sa prospection ?
-------------	---	-----------	--

Le parcours Quinq&Sens

- Quels supports de communication ?

Etape 6	Plan d'actions sur le terrain		
Objectifs :	Savoir mettre en œuvre les différents éléments dans le cadre d'un plan d'action vérifié sur le terrain.	Contenu :	<ul style="list-style-type: none"> - Clarifier son positionnement, ses cibles, ses produits - Définir le contenu d'un plan d'action commercial et des techniques et outils à mettre en œuvre - Elaboration du plan d'action global de l'activité. - Suivi personnalisé
Etape 7	ENTREPRENDRE son projet		
Objectifs :	Validation d'étape et formalisation de l'état d'avancement du projet. Savoir mettre en place un plan opérationnel.	Contenu :	<ul style="list-style-type: none"> - 2 ateliers d'une ½ journée pour valider les ACTIVITES CLES - Mise en place d'un CV / Catalogue (prestations, prix, conditions etc.) - Formalisation de la démarche : But, moyens à mettre en œuvre, démarches à entreprendre etc.
Etape 8	Cultiver son réseau professionnel		
Objectifs :	Savoir identifier et ou constituer, entretenir un réseau professionnel. Savoir se servir des outils Internet : Google (référencement), réseaux sociaux pros/privés, YouTube etc.	Contenu :	<ul style="list-style-type: none"> - Définition des réseaux (pros, privés, institutionnels etc.) - Définir ses besoins, ses valeurs et limites - Savoir s'intégrer et cultiver le réseau. - Appréhender la présence sur le web Savoir utiliser les outils du web
Etape 9	Retour de terrain : ajustements.		
Objectifs :	Savoir intéresser, argumenter et défendre son projet, après l'avoir confronté au terrain.	Contenu :	<ul style="list-style-type: none"> - Questions/réponses sur les difficultés rencontrées - Relever ce qui fonctionne et le partager avec le groupe
Etape 10	Communiquer en cohérence avec son projet		
Objectifs :	Présentation globale du projet. Savoir se donner les moyens de communication et de vente de ses services.	Contenu :	<ul style="list-style-type: none"> - Mon produit / service (spécificité, prix, positionnement) - Les clients (particuliers, entreprises, collectivités...) - Mes moyens de communications écrite, visuelle, orale etc. (publicité, supports). - Les réseaux sociaux, les blogs, les sites Internet : à quoi cela peut-il servir ?