

Les intervenants

Henri COMBI, CRIF Formation & Conseil.

Financement de la formation

La Fnars Aquitaine est agréée en tant qu'organisme de formation sous le numéro 72 33 06 28433 enregistré auprès du Préfet de la région Aquitaine. Merci de vous rapprocher de votre OPCA pour vérifier que vos salariés peuvent être pris en charge.

Réalisation

Public concerné : professionnels chargés de l'accompagnement de demandeurs d'emploi ou de salariés en structure d'insertion

Horaires de formation : 9h30 – 12h30 / 14h – 17h00 (*accueil dès 9h*)

Nombre de participants : 15 maximum.

Tarif : Adhérent Fnars : 650 €/stagiaire (repas et heb. non compris)

Non adhérent : 750 € / stagiaire (repas et heb. non compris)

Lieu : La formation se déroulera à la Maison de la Promotion Sociale
24 av. de Virecourt, 33370 Artigues-Près-Bordeaux
Tél: 05 56 77 33 33

Accès : Rocade, prendre la sortie 25 direction Artigues. L'accès de la Maison de la Promotion Sociale est fléché sur votre gauche.

CONTACT

Corinne MERIEU

Fnars Aquitaine
Parc d'activité du Mirail—23 av. du Mirail
33370 Artigues Près Bordeaux
tel : 05.56.32.19.57
mail : fnars.aquitaine@orange.fr



Formation

**CONNAITRE LES ENTREPRISES
ET DEVELOPPER UN RESEAU
POUR ACCOMPAGNER LES
PARCOURS D'INSERTION**

**LES 3 ET 4 FÉVRIER 2010
ET LES 1^{ER} ET 2 MARS 2010
ARTIGUES PRES BORDEAUX**



CONNAITRE LES ENTREPRISES ET DEVELOPPER UN RESEAU POUR ACCOMPAGNER LES PARCOURS D'INSERTION

Contexte

La mission des chargés d'insertion consiste à lutter contre la sélectivité du marché du travail : en effet, les personnes qu'ils accompagnent vers l'emploi sont souvent reléguées à la fin de la file d'attente, parce qu'elles sont jugées, à tort, moins employables.

C'est donc par une meilleure connaissance des emplois, une compréhension des logiques de gestion des emplois et de recrutement des entreprises que les chargés d'insertion pourront rendre leur action d'accompagnement vers et dans l'emploi plus crédible et plus efficace. Parallèlement, ils auront besoin de développer leurs relations avec les entreprises, selon une stratégie adaptée au contexte local.

Objectifs

Connaissance des entreprises :

- Savoir identifier les paramètres et la logique qu'une entreprise mobilise pour faire ses choix d'organisation du travail, pour définir le profil des emplois ouverts au recrutement et mettre en œuvre sa stratégie de gestion des ressources humaines,
- Etre capable d'analyser des emplois pour identifier les compétences requises, évaluer la cohérence entre ces compétences et les critères de recrutement,
- Etre en capacité de négocier un profil d'emploi et/ou un profil de candidat.

Développement du réseau :

- Etre en mesure d'ancrer la structure d'insertion dans un réseau d'entreprises,
- Savoir mettre en œuvre des méthodes et des outils d'accompagnement susceptibles d'influer sur la relation entre les entreprises et les personnes accompagnées, en amont et en aval de l'embauche,
- Pouvoir élaborer et mettre en œuvre une argumentation pour l'accompagnement et une stratégie de communication en direction du réseau d'entreprises.

Contenu de la formation

Connaissance des entreprises :

- **L'analyse des emplois**
 - panorama des méthodes d'analyse d'emploi et du travail et de leurs usages,
 - critères et questions pour analyser un emploi en vue d'un recrutement,
 - définitions des notions transversales : compétences, qualification, emploi, métier, poste, fonction, division horizontale/verticale du travail, enrichissement des tâches/élargissement des tâches,
- **Le fonctionnement d'une entreprise ou d'une organisation**
 - les choix de gestion de la production et la gestion des ressources humaines,
 - la structuration et la coordination des tâches : leur impact sur les compétences et les qualifications,
- **Approche historique des modèles d'organisation du travail et des théories managériales.**

Développement du réseau :

- En quoi les **entreprises** peuvent-elles être concrètement des **ressources pour l'accompagnement des parcours** ?
- **Accompagner vers et dans l'emploi**
 - partir des offres ou partir des demandes ?- agir sur la demande ou sur l'offre ?
 - comment se positionner dans la relation entre l'entreprise et la personne ?
- **Communiquer**
 - comment convaincre sans verser dans la manipulation ou la séduction ?
 - quelles sont les familles d'arguments ? Comment construire des arguments ?
 - comment mettre en œuvre une stratégie de communication visant à entretenir et à développer le réseau ?

Méthode

La formation comporte des exposés, des exercices pratiques ; parallèlement, elle fait appel à une démarche participative à travers des échanges de pratiques et l'analyse de situations de travail dans lesquelles les participants sont impliqués.