

# Le Demandeur d'emploi Acteur de son Projet

## PUBLIC & PREREQUIS :

Conseillers en insertion professionnelle, conseillers emploi, chargés d'accueil, chargés de relations entreprises... Pas de prérequis.

## COMPETENCES PROFESSIONNELLES VISEES :

Que faire face à un demandeur d'emploi passif ? Comment provoquer de l'envie et comment l'engager dans l'action ? Dans un contexte économique et social peu porteur d'espoir, les "sans travail" peuvent manquer de repères positifs. Les acteurs de l'insertion sont ainsi de plus en plus amenés à gérer la passivité, l'attentisme et le défaitisme. En fin de formation, les participants seront en capacité de :

- Comprendre les mécanismes psychologiques du désengagement
- Utiliser des grilles pour repérer les blocages
- S'approprier des outils simples et concrets pour mettre du positif dans le discours et créer de l'envie chez le demandeur d'emploi
- Créer un environnement propice à un accompagnement dynamique

Cette formation fera notamment référence aux modèles suivants : **orientation solutions, métaprogrammes, triangle de Karpman, analyse transactionnelle, PNL.**

1

## PROGRAMME :

### 1<sup>ère</sup> journée

- Accueil, présentations croisées, attentes des participants, déclinaison du programme... (Première séquence expérientielle pour les présentations croisées)
- Comment l'avènement de la génération Y et des Digital Natives a modifié le rapport au travail et à l'engagement : problème de génération ou conséquence de l'évolution du contexte socio-économique ?
- Les passifs, les attentistes, les défaitistes, les désabusés, les déprimés, les « oui mais », les « submergés par les problèmes »... Comment les repérer ? Attitudes, communication non-verbale, champs lexicaux (analyse de vidéos et élaboration d'une typologie)
- Deux modèles pour comprendre le jeu relationnel qui s'installe avec le conseiller : le triangle de Karpman et l'analyse transactionnelle (apports théoriques, exercices et jeux de rôles pour intégrer ces modèles)
- Repérer les freins à la mobilisation : métaprogrammes, scénarios de vie, bénéfices secondaires (apport théorique, analyse de vidéos d'entretiens, travail en binôme)
- Le processus d'engagement : les 5 questions du coach pour définir un objectif, changer de posture, ne pas faire à la place de l'autre, gestion du silence... (apports méthodologiques et expérimentation/jeux de rôles)
- Atterrissage : tour de table pour ancrer un moment fort de la journée.

### 2<sup>ème</sup> journée

- Décollage : cadre ouvert, questions/réponses sur ce qui a été vu précédemment
- Comment engager l'entretien pour créer de l'envie : l'organisation matérielle de l'espace et du temps, notion de proxémique (apports méthodologique + brainstorming pour compiler des bonnes pratiques)



- Les cinq premières minutes : calibration, synchronisation, leading (entraînement à partir de situations imposées – jeux de rôles)
- 3 approches pour changer le discours :
  - L'orientation solutions pour créer des solutions plutôt que de gérer des problèmes (apports théoriques et expérimentation)
  - Les apports de la PNL pour parler au subconscient et ancrer une dynamique positive (apports théoriques, histoires métaphoriques, expérimentation)
  - « Faire comme si » pour expérimenter concrètement la spirale positive (séquence expérientielle à partir d'un exercice de théâtre + apport méthodologique)
- Travail de synthèse et conclusion des 2 journées : tour de table pour ancrer un(des) moment(s) fort(s)
- Bouclage et remise des clés USB.

## MODALITES PEDAGOGIQUES :

La formation s'appuie sur l'expérience concrète des participants. Le mode pédagogique engageant alterne des apports théoriques et méthodologiques, des jeux et séquences expérientielles (experiential learning), l'expérimentation de techniques et outils, des études de cas concrets et des mises en situation en lien avec les situations professionnelles vécues par les participants, des temps d'échanges, de réflexion collective et de débriefing.

### Documents remis à chaque participant :

- 1 classeur avec l'ensemble des documents, textes de référence, exercices et outils.
- 1 clé USB avec les outils expérimentés au cours de la formation, des textes et vidéos

### Animateur :

L'animation de la formation est assurée par **Franck Damée** : formateur et coach certifié Advanced Practitioner, chargé de cours en psychologie du comportement à l'Université. Franck Damée est par ailleurs formé au jeu d'acteur, à l'orientation solutions, à l'analyse transactionnelle, l'hypnose ericksonienne...

Voir la bio > <http://www.conjueursdetalents.com/notreEquipe.htm>

## ORGANISATION :

Durée : 2 journées = 14 heures

Lieu : dans vos locaux ou salle louée dans votre ville

Groupe : 8 à 14 participants

Tarif : nous consulter > <http://www.conjueursdetalents.com/nousJoindre.htm>



## NOS REFERENCES :

Nous avons à notre actif plus de **7000 heures de formation** et avons formé et supervisé plus de 850 professionnels du conseil et de la formation depuis 2008. Nous intervenons régulièrement dans les **programmes de professionnalisation des ARML, du réseau des CARIF-OREF et d'associations d'insertion de nombreuses régions** :

*CRAPT CARRLI-URML Alsace, ARML Aquitaine-Limousin-Poitou-Charentes, AMILAUURA Auvergne-Rhône-Alpes, ERREFOM Basse Normandie, ARML Bourgogne-Franche-Comté, GREF-ARML de Bretagne, GIP ARIFOR Champagne-Ardenne, CREFOR Haute Normandie, C2RP-AREFIE Hauts de France, PRISME Limousin, ARML Occitanie, Mission Locale de Castres Tarn Sud, Mission Locale Colmar Haut Rhin, Mission Locale de Maubeuge, Mission locale de Millau, Mission Locale de Pau, AGIRE Le Creusot, ABELIA Lille...*

