

DARE to

PROGRAMME DE FORMATION

« GET the JOB : Leadership et affirmation de soi pour accélérer sa carrière professionnelle » »

Document à l'attention des stagiaires pour la formation :

« **GET the JOB : Leadership et affirmation de soi pour accélérer sa carrière professionnelle** ».

Pour toute question, vous pouvez joindre le standard DAREto : +33 (0)9 67 48 86 17 ou envoyer un email à contact@dareto.fr

Locaux organisme de formation : 12 rue des fontaines du temple, 75003 Paris

Déroulement de la formation : En distanciel (via une plateforme de visioconférence sécurisée)

Intitulé de la formation

« **GET the JOB : Leadership et affirmation de soi pour accélérer sa carrière professionnelle** »

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Organiser sa recherche d'emploi de façon efficace et structurée
- Définir des objectifs de recherche clairs et atteignables
- Gérer ses émotions et son stress pendant leur période de transition professionnel
- Elaborer ses outils de recherche d'emploi efficaces (CV, lettre de motivation, LinkedIn, emails de candidature, ...)
- Identifier ses talents, ses compétences et sa valeur ajoutée
- Décrypter le marché caché (cooptation, recrutement, recommandation) pour pouvoir l'approcher avec confiance
- Développer son assertivité et sa communication pour être convaincant en entretien
- Préparer et passer des entretiens d'embauche en présentiel et en distanciel (synchrone ou asynchrone)
- Concevoir un plan pour développer leur réseau professionnel
- Identifier et appliquer les différentes étapes d'une négociation réussie

- Augmenter leur visibilité dans les réseaux sociaux professionnels

Public visé

- Toute personne occupant un poste de cadre ou cadre supérieur
- Toute personne en transition professionnelle et visant un poste de cadre ou cadre supérieur

Prérequis

- Avoir effectué une première expérience professionnelle

Durée et tarifs

Durée : 49 heures (35h en distanciel en direct + 14h en e-learning individuel et tutoré) réparties sur plusieurs sessions

La formation GET the JOB est une formation multimodale qui comprends 5 journées de formation collective en distanciel réparties sur 3 mois, complétés en parallèle de 14 heures de formation tutorée en ligne avec la plateforme d'E-learning « GET the JOB » conçue par DARE TO et supporté par une plateforme de cours en ligne sécurisée (Learybox).

- **Tarif entreprise : 3900€ net de taxe** (exonération de TVA pour toutes les actions de formation, selon l'article 261-4-4°a du Code Général des Impôts)
- **Tarif particulier avec prise en charge CPF : 2600€ net de taxe** (exonération de TVA pour toutes les actions de formation, selon l'article 261-4-4°a du Code Général des Impôts)
- **Tarif particulier sans prise en charge : 2200€ net de taxe** (exonération de TVA pour toutes les actions de formation, selon l'article 261-4-4°a du Code Général des Impôts)

Possibilité de financement total avec le plan de formation de l'entreprise, ainsi qu'avec le CPF.

Dates 2021

- 8 février au 10 mai 2021
- 1 mars au 4 juin 2021
- 5 avril au 9 juillet 2021
- 3 mai au 6 août 2021
- 7 juin au 3 septembre 2021
- 5 juillet au 8 octobre 2021
- 6 septembre au 10 décembre 2021
- 4 octobre 2021 au 7 janvier 2022
- 2 novembre 2021 au 2 février 2022
- 6 décembre 2021 au 11 mars 2022

Délai d'accès à la formation

L'accès à la formation est immédiat une fois le paiement validé par le stagiaire ou l'entreprise.

Pour une prise en charge effectuée par un organisme financeur (OPCO, Pôle Emploi, ...), il est conseillé d'effectuer la demande au moins 3 semaines avant le début souhaité.

Lieu de la formation

L'ensemble de la formation est dispensé en distanciel. Une connexion internet est nécessaire pour le bon déroulement de la formation.

Toutes les informations nécessaires au bon déroulement de la formation (codes d'accès et les liens de connexion) sont communiquées aux participants immédiatement et par email après la confirmation de leur inscription.

Accessibilité

La formation GET the JOB est adaptée et accessible aux personnes à mobilité réduite, car elle se déroule en totalité en distanciel.

Pour les personnes présentant un handicap auditif, des matériels à imprimer sont disponibles dans la plateforme d'apprentissage, un récapitulatif sous forme de résumé et / ou une présentation est à disposition de l'apprenant.

Pour les personnes présentant un handicap visuel, des vidéos à écouter sont disponibles dans la plateforme d'apprentissage.

Pour tout autre type d'handicap, merci de nous contacter au préalable pour connaître les possibilités d'intégration à cette formation sur contact@dareto.fr

Effectifs

4 personnes minimum, 30 personnes maximum par session.

Contenu pédagogique / programme détaillé

Module 1 : Entouré et en mouvement

- Faire son bilan individuel « où en suis-je dans ma recherche ? »
- Dédramatiser sa recherche d'emploi
- Apprendre à gérer son énergie : les 7 moyens pour se ressourcer et sortir de l'épuisement (capacité no.1)
- Revoir et optimiser tous ses outils de recherche d'emploi (CV, LM, email de candidature)
- Identifier et gérer ses émotions pour lâcher prise lors de situations stressantes et déculpabiliser (capacité no.2)
- Activation du réseau : recommandations et mises en relation

Module 2 : Je gagne en confiance

- Elaborer un plan d'action hebdomadaire
- Apprendre à définir ses objectifs à court, moyen et long terme (capacité no.3)

- Clarifier ses non-négociables
- Utiliser la grille TECIA pour identifier ses talents et ses compétences
- Identifier ses freins professionnels et les transformer en forces (capacité no.4)
- Savoir appréhender et transformer les expériences négatives / comportements limitants (capacité no.5)
- Augmenter 3x sa visibilité avec un profil LinkedIn expert qui attire les recruteurs

Module 3 : Je suis fière de mon parcours et de ma valeur ajoutée

- Elaborer différents pitchs de présentation pour être percutant et inoubliable
- Préparer ses réalisations professionnelles pour être impactant lors des entretiens
- Définir sa valeur ajoutée pour et comment la présenter en entretien
- Utiliser la technique SCAN pour détecter les offres qui correspondent vraiment à son profil
- Améliorer son écoute active et son sens de l'observation (capacité no.6)
- Apprendre à automatiser : gagner 4 heures par semaine avec 5 outils clés
- Intégrer les acquis de 3 premiers modules en associant plusieurs techniques (révision et synthèse)

Module 4 : Je réussis tous mes entretiens

- Connaître les 34 étapes à suivre pour réussir son entretien d'embauche
- S'entraîner aux entretiens d'embauche (part 1) : questions clés, questions difficiles & questions déstabilisantes
- Comprendre les différents types de recruteurs pour savoir comment les contacter et comment les convaincre
- Apprendre à faire face à des interlocuteurs difficiles ou impertinents (capacité no.7)
- Connaître les canaux de communication pour connecter avec ses interlocuteurs (capacité no.8)
- Elaborer un plan de visibilité dans les réseaux sociaux professionnels et les job boards

Module 5 : J'affirme mes ambitions et la rémunération qui va avec

- Connaître les 6 étapes d'une négociation réussie
- Définir sa fourchette de rémunération grâce à la méthode des 3M
- Intégrer les méthodes de questionnement et reformulation (capacité no.9)
- Négocier son salaire fixe et son package de rémunération
- Reprendre ses non-négociables
- Intégrer les acquis du module en faisant une simulation de négociation (révision et synthèse)

Module 6 : Je lâche prise et active mon réseau

- S'entraîner aux entretiens d'embauche (part 2) : optimiser sa communication non verbale et paraverbale (capacité no.10)
- Effectuer entretiens face caméra (synchrones et asynchrones) et présentiels
- Intégrer le retour d'expérience des entretiens réels de participants
- Concevoir un plan pour développer son réseau professionnel
- Démontrer à l'oral ses apprentissages en présentant les résultats de sa recherche (révision et intégration)

Module 7 : Je réussis ma prise de poste

- Appliquer la méthode de 3C pour une prise de poste sereine
- Identifier, clarifier et quantifier ses objectifs avec sa hiérarchie et ses équipes
- Apprendre à nourrir son réseau même en étant en poste
- Connaître les secrets pour « se faire des amis et des alliés » les premiers 15 jours

Moyens pédagogiques

La formation se déroule sous forme Multimodale distancielle. Elle comprend des apports théoriques et des applications pratiques issues de situations réelles.

Une pédagogie pratique et participative : chaque séquence pédagogique (module) comporte une explication théorique courte et des exercices pratiques guidés par le formateur.

Les modèles et techniques : sont enseignés de façon à ce qu'ils puissent être mis en œuvre au quotidien et de façon à que les stagiaires deviennent autonomes

Les outils : le formateur mettra à disposition tous les supports nécessaires dans la plateforme d'apprentissage et dans les dossiers collaboratifs accessibles aux participants. Ces outils, partagés aux stagiaires sous forme papier et/ou électronique soutiennent l'apport du formateur. Les supports sont complétés par des notes tenues à jour par le formateur :

- Des exposés théoriques et études de cas
- Cahiers d'exercices pratiques et auto évaluations
- Etudes de rémunération et d'analyse de marché
- Des techniques reconnues et approuvées mondialement : Element humain, Programmation neurolinguistique, des techniques de négociation et vente, des techniques de construction et animation de réseau, etc
- Profils de personnalité, leadership et forces
- Cas concrets des stagiaires, simulations, feedback et débriefing en groupe et individuels
- Simulation en entretien et présentations vidéo en temps réel

Moyens techniques

- Ouverture d'un accès illimité pour chaque participant à la plateforme pédagogique de E-learning (disponible 24h/24 et 7j/7)
- Mise à disposition pour chaque participant d'un cahier d'exercices pour chaque module, un dossier partagé pour centraliser ses documents et tous les supports de sessions d'approfondissement et tutorat

Les stagiaires disposent durant leur parcours de formation d'un référent technique et pédagogique disponible et accessible par mail à contact@dareto.fr du lundi au vendredi de 9h00 à 18h00, ils ont aussi accès à notre système d'assistance par « ticket » pour toutes les questions techniques.

Et ont à leur disposition un groupe virtuel d'échange (forum) pour poser toutes leurs questions aux autres membres ainsi que à tous les formateurs.

Profils de formateurs

Les intervenants du programme sont :

Claudia GARCIA

Claudia a plus 14 ans d'expérience professionnelle dans de grands groupes et petites structures et est diplômée d'un master en affaires Internationaux et Européens à l'ESCP Europe.

Elle est Formatrice et Praticienne certifiée Elément Humain, FIRO Theory, et Leadership Development Approach par Ethan Schutz depuis 2013. Claudia est également Coach certifiée (Linkup Coaching – niveau RNCP 7, 2020) et Praticienne PNL (Institut Repère, 2017).

Elle intervient comme experte en gestion de carrière et développement du leadership auprès de grands comptes, PME, startups et grandes écoles en 3 langues.

Claudia est en charge d'animer les modules associés au Leadership, Mindset et Réseau de la formation GET the JOB.

Agnès PAUPER

Agnès à plus de 20 ans d'expérience professionnelle dans le domaine de l'accompagnement. Elle est formée à la médecine traditionnelle chinoise et a complété son expertise de thérapeute par diverses formations en EFT avec Dawson Church et est praticienne EFT (AAMET, 2010).

Aujourd'hui, Agnès continue à se former régulièrement dans les domaines des neurosciences et de la psycho-énergétique pour comprendre les secrets de l'incroyable machinerie humaine.

Agnès est en charge d'animer les modules associés à la Gestion d'émotions de la formation GET the JOB.

Malvina PREVEAUX

Malvina à plus de 15 ans d'expérience professionnelle, dont plus de 5 dans le recrutement. Elle maîtrise les contraintes et spécificités liées aux différents secteurs d'activité, et très spécifiquement le marketing.

Grâce à son background à la fois en agence et chez l'annonceur Malvina connaît bien les métiers liés à la communication, au marketing et au digital.

La gestion de différents services de communication lui a permis de recruter divers collaborateurs et les faire évoluer dans leur domaine.

Cette double expertise en marketing et recrutement lui permet d'identifier rapidement les attentes de managers et dénicher facilement les futurs talents, ainsi qu'accompagner les candidats à être préparés et cohérents tout le long du processus de recrutement.

Malvina est en charge d'animer les modules associés au Branding et Recrutement de la formation GET the JOB.

Sophie-Antoine DAUTREMANT

Sophie a 20 ans d'expérience professionnelle et est diplômée de Grenoble Ecole de Management. Son expertise est axée sur le marketing et la communication RH, les réseaux sociaux professionnels et le conseil en sourcing et recrutement auprès de grands comptes, PME et startups.

Elle est aussi Professeur et conférencière à Neoma Business School depuis 2012. Et formatrice depuis plus de 10 ans.

Sophie est en charge d'animer les modules associés au LinkedIn et visibilité sur le web de la formation GET the JOB.

Modalités d'évaluation

Vis-à-vis des participants

- Evaluation pédagogique collective (en petits groupes) à l'issue du module 3

Sera évaluée la capacité de chaque stagiaire à : Présenter son projet professionnel son parcours et sa valeur ajoutée

- Evaluation pédagogique individuelle (en tête à tête) à l'issue du module 4

Sera évaluée la capacité de chaque stagiaire à : Mettre en application l'avant, pendant et après d'un entretien réussi, passer un entretien d'embauche en distanciel avec un recruteur dans les conditions du réel, apporter de réponses claires et concrètes à chaque question posée, faire une synthèse écrite de l'entretien en question.

- Evaluation pédagogique individuelle (en tête à tête) à l'issue du module 7

Sera évaluée la capacité de chaque stagiaire à : Intégrer sa future entreprise, connaître les différents leviers à actionner pour réussir sa prise de poste, analyser sa capacité à se présenter dans son nouveau rôle professionnel.

- Evaluations intermédiaires individuelles

Des évaluations intermédiaires seront réalisées à l'issue de chaque module de la formation, selon des formes et des modalités adaptées (quiz, étude de cas, récolte de points d'avancement, ...)

Chaque stagiaire aura la possibilité de partager son avancement module par module et sera invité à mesurer ses avancements et mises en application sur son quotidien professionnel.

Leur freins et blocages seront aussi collectés pour apporter de réponses et / ou des apports théoriques complémentaires si besoin, pour permettre à chaque stagiaire de personnaliser son parcours et réussir sa formation.

- Evaluation finale – à chaud et à froid

Évaluation à chaud en asynchrone en fin de formation et évaluation à froid (6 mois après la fin de la formation) pour analyse et dans un but d'évolution continue. Les évaluations sont portées sur 5 critères :

1. La réponse aux attentes d'accueil, écoute, services, divers

2. Le respect du programme et des objectifs annoncés
3. L'animation de la formation (attitude de formateurs, explications, exercices)
4. La documentation remise (supports de stage)
5. L'utilité (applications des acquis)

Vis-à-vis de formateur

- Point en amont de la formation avec restitution du besoin client
- Recueil des impressions, régulation sur les autres sessions de formation en fonction de l'évolution pédagogique (boucle de feedback)
- Évaluation à chaud en fin de formation, dans le cas d'un formateur extérieur, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés
- Débriefing sur l'analyse et proposition de modification si nécessaire