

PROGRAMME DE FORMATION

La Fabrique à Softskills : Construire et valoriser son image professionnelle



1 OBJECTIFS

La formation « Construire son image professionnelle » a pour objectif de permettre à un(e) salarié(e), un(e) demandeur(euse) d'emploi ou un(e) chef(fe) d'entreprise de repérer, d'améliorer et de valoriser avec efficacité ses savoir-être professionnels pour évoluer avec aisance dans sa dimension/ son projet professionnel à savoir :

1. Identifier et développer ses Soft Skills fondamentales :

- Objectif : identifier ses principales softskills et renforcer les compétences relationnelles telles que la communication, l'esprit d'équipe, le leadership, la résolution de problèmes pour favoriser un environnement professionnel positif et productif.

2. Comprendre le Concept d'Appétences Professionnelles :

- Objectif : Sensibiliser les participants à la notion d'appétences professionnelles et clarifier les différences entre compétences, talents, et motivations dans le contexte professionnel.

3. Mener un Bilan Personnel et Professionnel :

- Objectif : Fournir aux apprenants les outils nécessaires pour réaliser un bilan complet de leurs expériences, compétences, centres d'intérêt, et aspirations professionnelles afin de développer leurs **aptitudes** à identifier leurs appétences.

4. Intégrer la Dimension de Projet Professionnel :

- Objectif : rendre apte les participants à intégrer leurs appétences professionnelles dans l'élaboration d'un projet professionnel cohérent et aligné avec les objectifs individuels.

5. Améliorer la Communication Interpersonnelle :

- Objectif : Permettre aux participants d'acquérir des compétences en écoute active, en reformulation et en expression claire pour favoriser des interactions plus efficaces et empathiques au sein de l'équipe.

6. Renforcer la Confiance en Soi :

- Objectif : Travailler sur l'estime de soi et la confiance en soi pour permettre aux participants de s'exprimer de manière plus assurée et convaincante, tant dans leur communication verbale que non verbale.

7. Maîtriser les Techniques de Prise de Parole en Public :

- Objectif : Développer la compétence en prise de parole en public, y compris la gestion du trac, la structuration des discours, et l'utilisation de l'émotion afin d'amener les participants à s'exprimer de manière claire et

2 COMPÉTENCES VISÉES

convaincante.

1. Développement des compétences relationnelles, y compris la communication, l'esprit d'équipe, le leadership, et la résolution de problèmes. Promotion d'un environnement professionnel positif et productif grâce au renforcement des Soft Skills.
2. Sensibilisation à la notion d'appétences professionnelles. Clarté sur les différences entre compétences, talents et motivations dans le contexte professionnel.
3. Acquisition d'outils pour réaliser un bilan complet de ses propres expériences, compétences, centres d'intérêt, et aspirations professionnelles.
4. Guidage dans l'intégration des appétences professionnelles dans l'élaboration d'un projet professionnel cohérent et aligné avec les objectifs individuels.
5. Acquisition de compétences en écoute active, reformulation, et expression claire pour favoriser des interactions efficaces et empathiques au sein de l'équipe.
6. Travail sur l'estime de soi et la confiance en soi pour permettre une expression plus assurée et convaincante.
7. Développement de la compétence en prise de parole en public, y compris la gestion du trac, la structuration des discours et l'utilisation de l'émotion.
8. Apprentissage de la reconnaissance et de la gestion des émotions pour favoriser un climat de travail positif et la prise de décisions éclairées, même dans des situations stressantes.

Le participant est amené à identifier ses points d'inconfort, à se confronter à ses croyances limitantes et à entamer un travail dessus. La formation vise ainsi la libération des potentiels

3 PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

et l'engagement.

Il n'y a pas de pré-requis.

La formation s'adresse à tous les publics qui souhaitent être en évolution professionnelle : recherche d'emploi, reconversion, évolution, création d'entreprise. La formation s'adresse à

un maximum de 8 personnes.

4 MOYENS PÉDAGOGIQUES, MÉTHODES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT

La formation « Valoriser son image professionnelle » est fondée sur l'expérimentation (*test & learn*) et elle mobilise les clés issues des théories de la communication (CNV, PNL) et du coaching cognitif et comportemental (CCC). Le formateur a recourt aux techniques suivantes :

- **Jeux et mises en situation** : jeux d'improvisation, prise de parole en public, **feedbacks constructifs**, travail sur l'expression des émotions, préparation aux entretiens de recrutement,
- **Apport de connaissances** : aptitude à développer des réseaux professionnels, marchés de l'emploi, recrutements, prospection, job boards,
- **Questionnaire d'auto-évaluation** : questionnaire des besoins, questionnaire des valeurs personnelles...
- **Les books de formations** : ces 5 books sont remis au début de chaque séance et rythment le déroulement des jours de formation
- **Le Quizz** : questionnaire final qui permet aux participants d'évaluer leur niveau de connaissance final

5 DEROULEMENT ET DUREE

Formule essentielle

La formation se déroule en 3 phases qui correspondent à 3 journées.
1 journée est composée de 7h de formation effectives soit une durée totale de 21h.

Phase 1 : Identifier et développer vos softskills

- a) *Accueil*
- b) *Les compétences*
- c) *Les appétences*

Objectifs pédagogiques et contenus

- **Développer l'aptitude** du stagiaire à décrire ses Soft Skills en milieu professionnel.
- **Réaliser un diagnostic** individuel des savoirs, des savoir-faire et des savoirs être.
- Présentation des enjeux des Soft Skills dans le monde professionnel.
- **Identification** des points forts et des axes d'amélioration individuels.
- **Aptitude à identifier ses appétences professionnelles** et à comprendre leur importance dans le développement de carrière.
- **Aptitude à différencier** compétences, talents et motivations

Méthodologie

- Présentations interactives.
- Échanges au sein du groupe.
- Activités de réflexion individuelle écrite.
- Jeux de mise en scène

Phase 2 : Comprendre le concept d'appétences et exploration de la carte mentale

a) Les appétences
b) La carte mentale

Objectifs pédagogiques et contenus :

- **Aptitudes à améliorer sa communication interpersonnelle** et sa gestion émotionnelle.
- **Acquérir des aptitudes de leadership** au sein d'un groupe
- **Développer l'aptitude à identifier la communication verbale** et non verbale de ses interlocuteurs.
- Exercices pratiques de renforcement des Soft Skills.
- Aptitudes à l'autoévaluation de ses appétences, ses besoins et de la quête de sens dans le but de développer un projet professionnel
- Apport de connaissance en communication et interaction & influences sociales.

Méthodologie :

- Présentations interactives.
- Échanges au sein du groupe.
- Activités de réflexion individuelle écrite.
- Jeux de mise en scène

Phase 3 : Apprendre à concevoir un projet professionnel

- a) Les 3 phases fondamentales**
b) Les 3 « P »
c) L'Ikigai
d) Vivre et conduire le changement avec les neurosciences
e) Les niveaux logiques de Dilts

Objectifs pédagogiques et contenus :

- **Aptitude à créer un plan d'actions opérationnelles**
- **Acquérir des compétences** dans la préparation d'entretiens professionnels.
- **Aptitudes à concevoir et rédiger une présentation orale** de son parcours professionnel
- **Acquérir des compétences en développement de réseaux professionnels** pour élargir les opportunités.
- **Aptitudes à créer et entretenir** des relations professionnelles utiles.
- Former les participants aux techniques de prospection pour identifier de nouvelles opportunités.

- Techniques de préparation aux entretiens.
- Simulation d'entretiens individuels.
- Analyse des feedbacks pour amélioration continue.
- Stratégies de construction de réseau.
- Techniques de communication efficace en réseau.
- Mise en pratique lors d'événements de réseautage.
- Méthodes de prospection.
- Stratégies de communication pour la prospection.
- Utilisation d'outils modernes pour la prospection.

Méthodologie :

- Ateliers interactifs.
- Retours d'expérience.
- Études de cas.
- Simulations de scénarios de prospection.
- Utilisation d'outils de prospection.

• Formule Classique

- La formation se déroule en 5 phases qui correspondent à 5 journées.
- 1 journée est composée de 7h de formation effectives soit une durée totale de 35h.

Tronc commun de la formule « Essentielle » auquel s'ajoute 2 autres phases :

Phase 4 : Apprendre à concevoir un pitch de présentation et savoir préparer un entretien professionnel

- a) Le pitch de présentation
- b) L'entretien de recrutement

Aptitude à créer un plan d'actions opérationnelles

Acquérir des compétences dans la préparation d'entretiens professionnels.

Aptitudes à concevoir et rédiger une présentation orale de son parcours professionnel

Méthodologie :

- Présentations interactives.
- Échanges au sein du groupe.
- Activités de réflexion individuelle écrite.

- Jeux de mise en scène

Phase 5 : Savoir développer des outils dans votre prospection professionnelle

- a) La prospection**
- b) Comment et où postuler ?**
- c) Savoir développer un réseau professionnel**
- d) Apprendre à utiliser un tableau de bord**
- e) Les réseaux**
- f) L'élaboration d'un CV**

Aptitude à créer un plan d'actions opérationnelles

Acquérir des compétences dans la préparation d'entretiens professionnels.

Aptitudes à concevoir et rédiger une présentation orale de son parcours professionnel

Acquérir des compétences en développement de réseaux professionnels pour élargir les opportunités.

Aptitudes à créer et entretenir des relations professionnelles utiles.

Former les participants aux techniques de prospection pour identifier de nouvelles opportunités.

Méthode :

- Techniques de préparation aux entretiens.
- Simulation d'entretiens individuels.
- Analyse des feedbacks pour amélioration continue.
- Stratégies de construction de réseau.

7 MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXÉCUTION DE L'ACTION ET SES RÉSULTATS & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Attestation de présence
- Entretien bilan de fin de formation

- Grille d'auto évaluation
- Questionnaire de satisfaction
- Cahiers de travail

8 PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

La prestation est ouverte à tout public et toutes les situations de handicap seront prises en compte dans la limite des compétences, des moyens humains et matériels proposés par Nextfeeling. Si Nextfeeling ne dispose pas de moyens matériels, techniques et humains pouvant répondre à la demande du bénéficiaire en situation de handicap alors ce dernier sera reconduit vers un organisme partenaire.

9 MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Toute demande de prestation s'accompagne de la transmission d'un devis précisant le montant (TTC) de la prestation, ainsi que ses dates de réalisation. Le devis est transmis sous format électronique par email ou par voie dématérialisée dans les 48h à la suite de la demande. Un délai d'une semaine entre la demande et le début de la prestation est souhaité.

10 TARIFS & FORMULES

- **Formule « essentiel »** : 3 book (Book 1, 2, 3)
3 jours de formation 1500€/ stagiaire
- **Formule « classique »** : 5 books (book 1, 2, 3, 4, 5)
5 jours de formation 2500€/ stagiaire

LES 5 CAHIERS DE LA FORMATION

NEXT FEELING...
BILAN PROFESSIONNEL & FORMATION



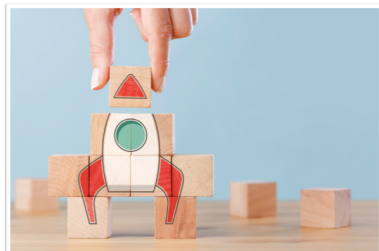
ETAPE 1 :
**IDENTIFIER ET
DEVELOPPER
VOS SOFTSKILLS**

NEXT FEELING...
BILAN PROFESSIONNEL & FORMATION



ETAPE 2 :
**COMPRENDRE LE
CONCEPT D'APPETENCES
& EXPLORATION DE SA
CARTE MENTALE**

NEXT FEELING...
BILAN PROFESSIONNEL & FORMATION



ETAPE 3 :
**APPRENDRE A
CONCEVOIR
UN PROJET
PROFESSIONNEL**

NEXT FEELING...
BILAN PROFESSIONNEL & FORMATION



ETAPE 4 :
**APPRENDRE A
CONCEVOIR
UN PITCH
& SAVOIR PREPARER
UN ENTRETIEN
PROFESSIONNEL**

NEXT FEELING...
BILAN PROFESSIONNEL & FORMATION



ETAPE 5 :
**SAVOIR DEVELOPPER
DES OUTILS DANS VOTRE
PROSPECTION
PROFESSIONNELLE**

LES DEUX FORMULES DE LA FORMATION

« FORMULE ESSENTIEL »	« FORMULE CLASSIQUE »
<i>1 entretien bilan (30 min)</i> <i>3 journées de formation</i> <i>9h- 12h / 13h-17h (soit 7 h/jour)</i> <i>1 entretien de fin de formation (30min)</i> <i>Soit 21h de formation effective qui comprend le parcours de formation + 3 cahiers de formation</i>	<i>1 entretien bilan (30 min)</i> <i>5 journées de formation</i> <i>9h- 12h / 13h-17h (soit 7 h/jour)</i> <i>1 entretien de fin de formation (30min)</i> <i>Soit 35h de formation effective qui comprend le parcours de formation + 5 cahiers de formation</i>
1500 euros TTC	2500 euros TTC

RÉSULTATS DES ENQUÊTES DE SATISFACTION

Les résultats indiqués ici ont été rapportés sur 5 stagiaires ayant terminé leur formation entre le 04/12/2023 et le 08/12/2023.

11 NIVEAU DE SATISFACTION DE LA FORMATION:

- **80% des stagiaires** évaluent à « **très satisfaisant** » le contenu de la prestation
- **90%** des stagiaires évaluent à « **Très satisfaisant** » l'animation de la prestation

Soit un taux de satisfaction de 90% (en moyenne) concernant l'appréciation globale de la formation. Mais comme il faut toujours s'améliorer, **Nextfeeling** continuera à vous proposer des nouveautés pour améliorer encore les résultats de la formation.

Coordonnées de l'organisme de formation NEXTFEELING

NEXTFEELING - Organisme de formation enregistré sous le numéro 93 06 09 24 406 - auprès du Préfet de la Région Provence-Alpes-Côtes-d'Azur. Le numéro SIREN de l'organisme de formation est le 887 953 644 00010. Le siège social est situé 141, avenue du petit Juas 06400 Cannes.

Contact : 06.19.26.10.21 – benjamin.dupetit@nextfeeling.fr

EXEMPLES D'AVIS DEPOSE A L'ISSUE DE LA FORMATION

***PASCALE K, 48 ANS ***

Coach très professionnel avec des méthodes innovantes et très enrichissantes. A l'écoute +++ . Connaît très bien son métier.

*** SANDRINE H, 45 ans***

Coach très dynamique, à l'écoute. Les exercices étaient variés. Bonne cohésion de groupe.

*** AMEL F, 53 ans***

Bon coach, bonne formation. Ecoute, patience... Bonnes informations, bonne réactivité chaque jour. Formation à recommander sans problème.

*** CYRILLE G, 40 ans***

Un coach bienveillant qui nous donne les outils et l'envie d'aller plus loin.

Le taux d'accomplissement (suivi tous le parcours) au 15/01/24 est de 100%.

LES 3 FAÇONS DE FINANCER SON PROGRAMME DE FORMATION

① VIA LE PLAN DE DEVELOPPEMENT DES COMPETENCES DE L'ENTREPRISE AVEC PARTICIPATION DE L'OPCO

La formation peut être financé via le « Plan de Développement des Compétences » de l'employeur (entreprise, association, collectivités). Vous bénéficiez alors du financement intégral de la prestation. Ce financement peut être pris en charge par l'OPCO de l'employeur et aide ce dernier à financer l'ensemble des coûts de l'action de formation.

② VIA LE PLAN DE DEVELOPPEMENT DES COMPETENCES DE L'ENTREPRISE

QUI CHOISIT DE FINANCER INTEGRALEMENT LA FORMATION

3 VIA LE FINANCEMENT PERSONNEL

Une solution simple et rapide pour financer sa formation.