

Développer et entretenir un réseau d'entreprises sur le territoire pour favoriser l'insertion

Session le 20, 21 et 22 avril

▪ Enjeux et objectif global

Le développement d'un réseau d'entreprises solide est un levier clé pour favoriser l'insertion professionnelle. Cette formation vise à structurer et professionnaliser votre démarche de prospection et d'animation de réseau afin d'optimiser les opportunités d'emploi pour votre public.

Elle vous permettra d'acquérir des outils concrets pour nouer des partenariats durables avec les entreprises locales et assurer un suivi efficace des relations établies.

▪ Objectifs spécifiques

À l'issue de la formation, vous serez en mesure de :

1. Comprendre les enjeux et les attentes des entreprises en matière d'insertion.
2. Construire une stratégie de prospection efficace.
3. Développer une posture commerciale adaptée à la relation entreprise.
4. Négocier et formaliser des partenariats gagnant-gagnant.
5. Animer et entretenir un réseau d'entreprises sur le long terme.
6. Mobiliser les entreprises pour des actions concrètes en faveur de l'insertion.
7. Mettre en application les acquis via des exercices pratiques et des mises en situation

▪ Public concerné

Professionnels de l'insertion, conseillers en insertion professionnelle, conseillers emploi, chargés de relations entreprises, référents insertion, chargés de mission emploi.

▪ Prérequis

- Aucune connaissance préalable en prospection n'est requise. Une expérience en accompagnement vers l'emploi est un plus. Une première expérience en encadrement est un plus.

▪ Modalités pédagogiques

- Apports théoriques et méthodologiques.
- Ateliers pratiques et mises en situation.
- Études de cas concrets et retours d'expérience.
- Simulations d'entretiens avec des entreprises.
- Travail sur des cas réels des participants.

▪ Durée

21 h

▪ Tarif

750 € HT

Organisme de formation

FACIDO 27 avenue de l'Opéra – 75001 Paris – Tél : – Mel : contact@facido.fr – Site : www.facido.fr

Code NAF : 70.22Z - SIRET : 93914829200013 - Certificat Qualiopi QUA008289

■ Profil du formateur

Nos consultant(e)s expérimenté(e)s ont tous plusieurs années d'expérience sur le terrain sur les thématiques abordées.

Déroulé et contenu de la formation

JOUR 1 – Comprendre les enjeux et structurer sa démarche (7h)

◆ Séquence 1 : Accueil et introduction

- Présentation du programme et des participants.
- Identification des attentes et auto-diagnostic des pratiques actuelles.

◆ Séquence 2 : Les entreprises et l'insertion : enjeux et attentes

- Les besoins des entreprises en recrutement.
- Les opportunités et freins à l'embauche des publics en insertion.

◆ Séquence 3 : Construire une stratégie de prospection efficace

- Cibler les entreprises et définir son approche.
- Identifier les bons interlocuteurs et structurer son discours.

◆ Séquence 4 : Premiers contacts et posture commerciale

- Techniques de communication et argumentation.
- Savoir capter l'attention et convaincre.

JOUR 2 – Créer et animer un réseau d'entreprises (7h)

◆ Séquence 5 : Négocier et formaliser des partenariats

- Identifier les attentes et contraintes des entreprises.
- Construire une proposition de collaboration gagnant-gagnant.

◆ Séquence 6 : Animer et fidéliser son réseau

- Entretenir la relation et valoriser les entreprises partenaires.
- Organiser des événements et des actions collectives.

Organisme de formation

FACIDO 27 avenue de l'Opéra – 75001 Paris – Tél : – Mel : contact@facido.fr – Site : www.facido.fr

Code NAF : 70.22Z - SIRET : 93914829200013 - Certificat Qualiopi QUA008289

◆ **Séquence 7 : Mobiliser les entreprises pour favoriser l'insertion**

- Encourager l'accueil de stagiaires et le recrutement inclusif.
- Présentation d'initiatives et bonnes pratiques inspirantes.

◆ **Séquence 8 : Bilan et plan d'action**

- Élaboration d'un plan d'action personnalisé.
- Conseils pour la mise en œuvre sur le terrain.

JOUR 2 – Mise en application et perfectionnement (7h – à distance ou en présentiel)

- Retour d'expérience des participants.
- Analyse de cas concrets et coaching individualisé.
- Simulations et jeux de rôle sur la prospection et la négociation.
- Ajustements et approfondissements selon les besoins.

Bénéfices de la formation

- Une meilleure structuration de votre démarche de prospection.
- Des outils concrets pour engager et fidéliser les entreprises
- Une posture commerciale adaptée aux relations entreprises.
- Une capacité renforcée à mobiliser les employeurs pour l'insertion.

Cette formation vous permettra de professionnaliser votre relation avec les entreprises et de maximiser les opportunités d'insertion pour votre public !

Organisme de formation

FACIDO 27 avenue de l'Opéra – 75001 Paris – Tél : – Mel : contact@facido.fr – Site : www.facido.fr

Code NAF : 70.22Z - SIRET : 93914829200013 - Certificat Qualiopi QUA008289