



**BILAN DE COMPETENCES INDIVIDUEL
AGILE**

**Parcours
Accompagnement Individuel**

A l'attention de X

Vincent PAILHOLE
Directeur associé

Pour répondre à votre demande, nous allons orienter notre proposition vers un bilan de compétences. Cet accompagnement vise à apporter la posture et tous les outils nécessaires à la réussite du bénéficiaire dans sa transformation.

Objectif de l'accompagnement

- Contribuer à l'amélioration de la posture pour renforcer les atouts et apporter des pistes de développement sur les compétences comportementales.
- Définir le projet professionnel et les comportements adaptés et apporter les outils utiles à la démarche du bénéficiaire.

Compétences recherchées et à développer

Connaissance de soi, affirmation de soi, communication et impact, collaboration/coopération, créativité, pensée critique.

Nous vous présentons les différentes étapes de l'accompagnement dans les paragraphes suivants :

ETAPES

6 séances et travail personnel

• Rencontre préliminaire

- Présentation de la demande,
- Présentation des étapes de l'accompagnement,
- Préparation de la convention tripartite.

Dès votre accord sur la présente proposition et la signature de la convention tripartite qui marquera le début de notre relation contractuelle, nous enverrons au bénéficiaire un questionnaire de réflexion lui permettant de préparer la première rencontre.

• Rédaction des réponses sur le questionnaire de réflexion

Travail personnel

Ce travail consiste à préparer la première rencontre. Il permet de revenir sur son parcours professionnel en vue de réfléchir aux pistes de projets professionnels à choisir. Le questionnaire oriente le bénéficiaire sur ses atouts et ses contraintes, ses forces et ses points de développement vis-à-vis des cibles à définir par la suite.

• En amont de la 1^{ère} rencontre (travail personnel)

2 heures

Le bénéficiaire répond au questionnaire en vue de :

- Valoriser les réalisations durant le parcours professionnel
- Définir les compétences professionnelles acquises
- La réflexion sur les cibles de projet professionnel

Dans cette étape, le bénéficiaire développe la pensée critique.

Challenge : PC « Sherlock 1 »,

- **Rencontre 1 Etude du parcours professionnel** **3 heures**

Partie 1 (1 heure 30)

Le bénéficiaire et le consultant approfondissent **le parcours professionnel**.
Il développe les différentes étapes du parcours professionnel en termes de réalisations concrètes.

Partie 2 (1 heure 30)

Ils définissent les différentes compétences techniques et professionnelles acquises durant les étapes du parcours.

Dans cette étape, le bénéficiaire choisit un challenge parmi la collaboration, la pensée critique, l'alignement corps/esprit.

Challenge : PC « Parle le recruteur 1 », PC « Sherlock 1 », CE « Séparation »,

- **En amont de la 2ème rencontre (travail personnel)** **2 heures**

Le bénéficiaire synthétise l'ensemble des réalisations du parcours professionnel. Il formalise les compétences acquises durant l'expérience professionnelle et discutées lors des premières rencontres.

Le bénéficiaire répond à un questionnaire de personnalité. Ce dernier fait ressortir les traits de personnalité et les hypothèses de pistes professionnelles.

Dans cette étape, le bénéficiaire choisit un challenge parmi la collaboration, l'alignement corps/esprit.

Challenge : Col « Equipier », Col « Forces », Col « Mon projet », Col « Objectif emploi », CE « chemin d'éveil », CE « La clé des songes »,

- **Rencontre 2 Synthèse des compétences professionnelles et comportementales**
2 semaines après le 1^{er} rendez-vous

2 heures

Partie 1 (1 heure)

Le consultant discute avec le bénéficiaire de la synthèse rédigée par ce dernier sur les compétences professionnelles. Le consultant restitue ensuite les résultats du questionnaire de personnalité.

Partie 2 (1 heure)

Le consultant et le bénéficiaire rédigent la synthèse de l'ensemble des compétences professionnelles et comportementales. Ils réfléchissent aux premières pistes de projets professionnelles issues du questionnaire.

Dans cette étape, le bénéficiaire choisit un challenge parmi la créativité, la collaboration, la communication, l'alignement corps/esprit.

Challenge : Co « chercher autrement 1 », Cr « Et si tu créais ton business », Col « 5C », CE « Cohérence », CE « Driver mes drivers »,

- **En amont de la 3ème rencontre (travail personnel)** **2 heures**

Le bénéficiaire réfléchit à différentes pistes de projets professionnelles à partir des résultats identifiés lors de leur rencontre précédente avec le consultant.

Dans cette étape, le bénéficiaire choisit un challenge parmi la communication, la pensée critique, l'alignement corps/esprit.

Challenge : Co « J'ai demandé la lune 1 », PC « Moi, entrepreneur 1 », CE « Devenir meilleur »,

- **Rencontre 3 Réflexion sur le projet professionnel** **2 heures**
2 semaines après le 2ème rendez-vous

A partir des pistes de développement identifiées avec le bénéficiaire, le consultant et ce dernier réfléchissent à la construction d'un projet concret dont le bénéficiaire va tester la faisabilité dans son environnement professionnel. L'objectif est de définir un scénario de projet professionnel dans lequel le consultant et le bénéficiaire établissent plusieurs options possibles.

Dans cette étape, le bénéficiaire choisit un challenge parmi la collaboration, la communication, l'alignement corps/esprit.

Challenge : Col « Atteindre les étoiles », Col « Entrepreneur », Co « Je monte ma boîte », CE « Du temps pour m'épanouir »,

- **En amont de la 4ème rencontre (travail personnel)** **2 heures**

Le bénéficiaire réfléchit à la manière dont il va **solliciter son réseau professionnel** pour favoriser ses pistes en relation avec le projet choisi et se faire connaître.

Dans cette étape, le bénéficiaire choisit un challenge parmi la pensée critique, la créativité, la collaboration, la communication, l'alignement corps/esprit.

Challenges : PC « Stratégie 1 », Cr « Reprends confiance », Col « Classe inversée », Co « Recrutement », CE « E-motion »,

- **Rencontre 4 Marketing de soi et Développement du réseau** **2 heures**
2 semaines après le 3ème rendez-vous

Partie 1 (1 heure)

Marketing de soi

- **Présentation du projet professionnel en temps limité**
- Débriefing sur la présentation (points forts, axes d'amélioration)
- Si accepté par le bénéficiaire, **utilisation de la vidéo** pour débriefer à partir de cet outil (posture, tonalité, volume, gestes, etc...) afin de sensibiliser sur l'impact de la communication verbale et non-verbale.

Dans cette étape, le bénéficiaire choisit un challenge parmi la créativité, la communication, l'alignement corps/esprit.

Challenge : Co« des entreprises à ma portée 1 », Co« super moi 1 », Cr « 3, 2, 1 Impro 1 », CE « Le lieu du silence », CE « Présence »,

Partie 2 (1 heure)

Développement du réseau

- **Inventaire des contacts du réseau professionnel**, comment le développer, l'entretenir et le maintenir.
- **Elaboration d'un plan d'action** en vue d'activer le réseau du bénéficiaire, mise en pratique sur 3 semaines.

Le bénéficiaire travaille avec le consultant **le discours à tenir avec le réseau**, comment l'approcher pour présenter le projet professionnel et obtenir des informations sur le contexte et l'environnement des postes recherchés.

Dans cette étape, le bénéficiaire choisit un challenge parmi la créativité, la collaboration, la communication, l'alignement corps/esprit.

Challenge : Co « Développer la confiance », Co « Six degrés 1 », Cr « Il faut savoir improviser », Col « Cercles d'humanité », Col « dans la peau de mon client », Co « Une bonne recommandation », CE « Pouvoir d'agir », CE « Résilience »,

Pendant 3 semaines

2heures

Le bénéficiaire met en place son plan d'action et expérimente son argumentaire auprès de son réseau professionnel.

Dans cette étape, le bénéficiaire choisit un challenge parmi la collaboration, l'alignement corps/esprit.

Challenge : Col « Ecosystème builder », Col "Trouve un job grâce au réseau », CE « Lâcher-prise », CE « Même pas peur »,

• **Rencontre 5 Débriefing sur la recherche**
3 semaines après le 4^{ème} rendez-vous

1 heure 30

Le bénéficiaire et le consultant **débriefent ensemble sur les démarches** de ce dernier. Ils consolident les points de réussite et renforcent les axes de progrès par les compléments nécessaires :

- Construire le CV, la lettre de motivation, l'argumentaire, les contacts du réseau,

Si besoin, ils travaillent ensemble à nouveau l'entretien durant un bref moment de présentation.

Dans cette étape, le bénéficiaire choisit un challenge parmi la pensée critique, la créativité, la collaboration, la communication. Challenges à créer ensemble.

• **Rencontre 6 Mise en perspective**
2 semaines après la 5^{ème} rencontre

1 heure 30

Le bénéficiaire et le consultant **reprennent le débriefing sur les démarches** de ce dernier.

Ils consolident les points de réussite et renforcent les axes de progrès.

Ils établissent la suite du plan d'action à mettre en œuvre :

- Relations à contacter
- Actions de recherche à mener
- Calendrier à établir.

A l'issue des 6 rencontres, ils prévoient un **rendez-vous téléphonique trois mois après.**

1 heure

L'objectif est de faire le point sur les démarches du bénéficiaire, de maintenir sa motivation et son énergie dans la poursuite de son plan d'action.

Consultant responsable de l'accompagnement transformation de carrière

Vincent PAILHOLE, Directeur Associé

Directeur et fondateur du cabinet Potentiel et talents, spécialiste des assessment centers et des bilans de compétences. Coach (IFG 2011). Il enseigne la pratique des assessment centers et du bilan de compétences à l'EPP depuis 2015. DEA en 1991, stratégie et organisation d'entreprises (Paris X, Essec, HEC)

DEONTOLOGIE

Tout au long de la démarche, le consultant s'engage vis-à-vis du bénéficiaire au strict respect de la confidentialité sur le contenu de leurs échanges, gage de la confiance qui doit s'établir dans ce type de démarche.

CLES DU SUCCES

Mettre en place une relation de confiance avec le consultant.

Un engagement mutuel de la part du consultant et du bénéficiaire à respecter le calendrier de travail établi, préparer chacune de leurs rencontres et établir un mode de communication simple et direct. Accompagner un projet réaliste compatible avec l'environnement du marché.

DUREE DU BILAN

Nombre d'heures : 12 heures

Et travail personnel : 12 heures

Pour un total de 24 heures réparti sur une période autour de 6 mois.

TARIF

3 000 Euros TTC

DATES ET LIEU DU CENTRE DE BILAN

Les dates sont à déterminer avec le bénéficiaire.

Dans nos locaux : 34 Boulevard Henri IV, 75004 PARIS

Situation de handicap : Nous nous efforçons d'adapter le déroulé de nos formations aux situations de handicap. Alors nous vous remercions de nous prévenir à vpailhole@potentielettalents.com afin que nous puissions vous accueillir dans les meilleures conditions.

EVALUATION

Avant le bilan de compétences : questionnaire professionnel et de motivation

Pendant le bilan de compétences : questionnaire de satisfaction

Après le bilan de compétences : questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

SUIVI DU BILAN DE COMPETENCES

Emergence à chaque rendez-vous.

CONTACT

Vincent PAILHOLE

Tél : 06 07 35 78 74

vpailhole@potentieletalents.com

www.potentieletalents.com



Notre médiateur de la consommation