



Un accompagnement pour **clarifier son objectif professionnel et dynamiser sa recherche d'emploi.**

Communiquer en utilisant la puissance du réseau pour proposer ses services.

**Objectifs :** *passer de chercher un emploi à proposer ses services, une démarche proactive pour*

- Clarifier son objectif professionnel et dynamiser sa recherche d'emploi
- Changer son état d'esprit et sa posture
- Communiquer en utilisant la puissance du réseau pour proposer ses services

**Objectifs opérationnels :**

- Formuler précisément son objectif professionnel, en accord avec son profil et ses valeurs.
- Explorer le marché du travail avec une démarche basée sur les objectifs et les réseaux relationnels.
- Etre identifiable et proposer ses services

Pour cela nous aborderons, en fonction de vos besoins spécifiques, la plupart des aspects ci-après :

### **1. Identifier et décrire ses objectifs**

- repérer les compétences actuellement mises en œuvre (état des lieux)
- identifier les spécificités de sa situation actuelle (expériences) et les points d'amélioration
- formuler ses objectifs avec la méthodologie « REPERES »
- définir les plans d'actions associés aux objectifs
- piloter avec ses motivations & valeurs : décrire son projet professionnel

### **2. Communiquer en direction du marché du travail : explorer et s'affirmer respectueusement**

- explorer les bases de communication interpersonnelle : d'émettre un message à être compris
- comprendre l'impact des différentes composantes de la communication : verbal, para-verbal et non-verbal, le message, l'intention, l'attitude.
- organiser, formuler et simplifier le message en fonction de son interlocuteur et de ses objectifs
- s'approprier les principes de l'affirmation de soi respectueuse : de la négociation à la coopération
- faire face à l'autre, sereinement, même en situation d'entretien
- appuyer sa communication sur ses objectifs pour motiver son interlocuteur

### **3. les atouts de la démarche réseau**

- connaître les principes de base des réseaux
- découvrir les clés relationnelles en mode réseau
- repérer et développer son réseau
- identifier les interlocuteurs à contacter : bases de la démarche d'exploration par son réseau
- prospecter via son réseau : de la prise de contact au suivi

**Pour qui :**

Les personnes en repositionnement professionnel qui désirent être davantage pro-actives.

**Intervenante :**

**Corinne FOLSCHVEILLER** Coach en gestion de carrière, psychologue du travail & formatrice spécialiste du positionnement personnel & professionnel (18 années d'expérience)

*vous invite à vous ouvrir à vos envies, à prendre appui sur vos ressources pour identifier ce qui vous enthousiasme et le réaliser.*

Si vous êtes intéressé(e) par cette prestation, contactez-moi via [www.leaderdesoi.com/contact](http://www.leaderdesoi.com/contact)