

FORMATION

La pratique du Bilan de Compétences

Accompagner les bénéficiaires du dispositif de Bilan de compétences –
et par extension : Bilan professionnel, Bilan ou diagnostic de carrière, Evaluation de potentiel...

Vous souhaitez étendre votre offre de services aux prestations d'accompagnement des transitions et mobilités professionnelles ? Ou, vous souhaitez proposer des bilans à vos collaborateurs ? Cette formation vous permettra d'acquérir le cadre, les méthodes et des outils nécessaires à ce dispositif.

➤ OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Intégrer l'offre de Bilan de compétences à son offre de services ou proposer des bilans en interne.
- Être au clair avec le cadre légal, ses possibilités de portage, les financements et obligations administratives.
- Savoir présenter une offre de Bilan et la commercialiser
- Appréhender les spécificités de l'accompagnement d'un Bilan de compétences
- Maîtriser les 3 phases du bilan
- Connaître les méthodes et les outils du bilan
- Savoir ajuster sa posture au cours des différentes phases

➤ PUBLIC ET PRE-REQUIS

Tout professionnel de l'accompagnement : Coach en devenir ou confirmé, Consultant, Responsable en RH, psychologue du travail...

➤ DUREE ET ORGANISATION

5 jours



➤ CONTENU DE LA FORMATION

SEMINAIRE 1/ CADRE ET DEONTOLOGIE – LE DEROULEMENT DU BILAN

Les 3 phases du bilan

- La phase préliminaire : l’environnement d’un Bilan de compétences, contexte et finalités, cadre réglementaire et déontologique
- La phase d’analyse et d’investigation : le déroulé du Bilan
 - L’analyse du parcours professionnel, la formalisation d’une plus juste connaissance de soi : mise au jour des valeurs et motivations, de la personnalité, des points forts et points d’efforts...
 - La construction d’un portefeuille de compétences et identification des compétences transférables, de la valeur ajoutée professionnelle
 - Les tests, outils et exercices – découverte et utilisation –
 - La synthèse des éléments clés du « personal branding » du bénéficiaire,
 - La construction du cahier des charges du projet professionnel - projection dans l’avenir, aspirations, besoins...
- La phase de conclusion et de restitution
 - Le plan d’action, la rédaction d’un projet argumenté
 - La rédaction de la synthèse du bilan

Le pilotage du bilan et les différentes postures

SEMINAIRE 2/ FACTEURS DE REUSSITES ET SERVICES ASSOCIES - LE BC COMME OFFRE DE SERVICES

- Le respect des standards de qualité du document de synthèse
- Les situations difficiles en cours de bilan, zoom sur des cas concrets. Les incidences sur la posture
- Les services « employabilité » et les ressources digitales dans le prolongement du bilan : apports sur le CV, la lettre de motivation, le profil linkedin et les jobboards.
- La commercialisation : comment vendre un BC – la formalisation de son offre et sa présentation, la phase préliminaire et l’analyse des besoins d’un bilan
- Clôture de la formation : bilan des apprentissages, le rendu de son bilan de compétences, la formalisation de son offre.