

# Comment convaincre les entreprises d'accueillir un alternant ?

## Le client expose son problème

- place, pas d'expérience, pas de personne référente pour être tuteur
- J'aimerais exposer l'alternance de façon positive
- Problème de mobilité des alternants entre l'école, chez eux et l'entreprise
- Mauvaises expériences des entreprises qui ne veulent plus recommencer
- On arrive trop tard par rapport au timing des entreprises, il faudrait trouver en mai / juin
- Plus les niveaux d'étude sont importants, plus les entreprises sont partantes

## Les consultants reformulent "ce que je comprends de ta situation, ce que je comprend de ton besoin" et posent des questions pour clarifier

- Est-ce que tu suggères aux jeunes de faire une semaine de test ?
  - je les oriente vers sur le site "la bonne boîte"
  - je leur propose des plaquettes sur l'alternance aux entreprises
- Est-ce que les entreprises ont-elle connaissance des aides accessibles ? Et si non que faire ?
  - en général oui, si non envoi de plaquette
- Quels domaines sont les plus difficiles pour trouver une alternance ?
  - marketing, RH, communication
  - groupe Facebook "toi toi mon stage"
- Où sont les OF ?
  - dans le 78
- Est-ce que les choix Parcoursup ne sont pas "par dépit" ?
  - oui
- Est-ce que les conseillers sont spécialisés dans différents domaines économiques ?
  - il faudrait des référents spécialisés
- Combien de temps est consacré à ce type d'action ?
  - je le fais au cas par cas, en fonction des demandes
- est-ce qu'il y a fichier entreprise ?
  - oui, mais il faudrait l'étendre
- Est-ce que les OF vous donnent des liste d'entreprises ?
  - non mais on leur demande pas forcément
- Avez-vous des contacts directs dans les OF ?
  - pas toujours

## Le client formule sa demande : "Aidez-moi à..."

à convaincre les entreprises pour accueillir les alternants

## Les consultants font des propositions : « si j'étais dans ta situation, je.... »

- je partagerai aux entreprises que je connais le profil des alternants dont j'ai la charge sur LinkedIn
- je contacterai l'école pour savoir quel accompagnement mettre en place conjointement
- je contacterai l'entreprise afin de lister les freins existant pour trouver des solutions avec elle
- je demanderai aux jeunes de recontacter les entreprises pour vérifier si le poste est toujours pris ou non
- je ferai un point avec l'alternant pour voir si sa candidature colle avec les entreprises
- je contacterai les lycées pour alerter les jeunes sur la recherche de l'entreprise avant le mois de juin (février / mars)
- j'informai les entreprises qu'il existe le permis de former de 14h (obligatoire dans l'hôtellerie / restauration)
- je contacterai les CEP dans les OPCO pour savoir s'ils se sont formés au permis de former
- j'informerai les entreprises qu'elles peuvent faire des simulations financières sur Internet
- je ferai un travail de long terme pour consolider un fichier
- je créerai des pages ou groupes en ligne pour promouvoir les postes

## Les consultants font des propositions folles, irréalisables avec leur baguette magique

## Le client retient 3 propositions

- permis de former
- appeler les entreprises pour lever les freins
- passer par LinkedIn

## Comment convaincre les entreprises d'accueillir un alternant ?

### 1. Le client expose son problème

- 1.1. Les entreprises avancent les motifs suivant : coût, déjà un alternant en place, pas d'expérience, pas de personne référente pour être tuteur
- 1.2. J'aimerais exposer l'alternance de façon positive
- 1.3. Problème de mobilité des alternants entre l'école, chez eux et l'entreprise
- 1.4. Mauvaises expériences des entreprises qui ne veulent plus recommencer
- 1.5. On arrive trop tard par rapport au timing des entreprises, il faudrait trouver en mai / juin
- 1.6. Plus les niveaux d'étude sont importants, plus les entreprises sont partantes

### 2. Les consultants reformulent "ce que je comprends de ta situation, ce que je comprend de ton besoin" et posent des questions pour clarifier

- 2.1. Est-ce que tu suggères aux jeunes de faire une semaine de test ?
  - 2.1.1. je les oriente vers sur le site "la bonne boîte"
  - 2.1.2. je leur propose des plaquettes sur l'alternance aux entreprises
- 2.2. Est-ce que les entreprises ont-elle connaissance des aides accessibles ? Et si non que faire ?
  - 2.2.1. en général oui, si non envoi de plaquette
- 2.3. Quels domaines sont les plus difficiles pour trouver une alternance ?
  - 2.3.1. marketing, RH, communication
    - 2.3.1.1. groupe Facebook "toi toi mon stage"
- 2.4. Où sont les OF ?
  - 2.4.1. dans le 78
- 2.5. Est-ce que les choix Parcoursup ne sont pas "par dépit"
  - 2.5.1. oui
- 2.6. Est-ce que les conseillères sont spécialisées dans différents domaines économiques ?
  - 2.6.1. il faudrait des référents spécialisés
- 2.7. Combien de temps est consacré à ce type d'action ?
  - 2.7.1. je le fais au cas par cas, en fonction des demandes
- 2.8. est-ce qu'il y a fichier entreprise ?
  - 2.8.1. oui, mais il faudrait l'étendre
- 2.9. Est-ce que les OF vous donnent des liste d'entreprises ?
  - 2.9.1. non mais on leur demande pas forcément
- 2.10. Avez-vous des contacts directs dans les OF ?
  - 2.10.1. pas toujours

### **3. Le client formule sa demande : "Aidez-moi à..."**

3.1. à convaincre les entreprises pour accueillir les alternants

### **4. Les consultants font des propositions : « si j'étais dans ta situation, je.... »**

4.1. je partagerai aux entreprises que je connais le profil des alternants dont j'ai la charge sur LinkedIn

4.2. je contacterai l'école pour savoir quel accompagnement mettre en place conjointement

4.3. je contacterai l'entreprise afin de lister les freins existant pour trouver des solutions avec elle

4.4. je demanderai aux jeunes de recontacter les entreprises pour vérifier si le poste est toujours pris ou non

4.5. je ferai un point avec l'alternant pour voir si sa candidature colle avec les entreprises

4.6. je contacterai les lycées pour alerter les jeunes sur la recherche de l'entreprise avant le mois de juin (février / mars)

4.7. j'informai les entreprises qu'il existe le permis de former de 14h (obligatoire dans l'hôtellerie / restauration)

4.8. je contacterai les CEP dans les OPCO pour savoir s'ils se sont formés au permis de former

4.9. j'informerai les entreprises qu'elles peuvent faire des simulations financières sur Internet

4.10. je ferai un travail de long terme pour consolider un fichier

4.11. je créerai des pages ou groupes en ligne pour promouvoir les postes

### **5. Les consultants font des propositions folles, irréalisables avec leur baguette magique**

### **6. Le client retient 3 propositions**

6.1. permis de former

6.2. appeler les entreprises pour lever les freins

6.3. passer par LinkedIn