

Comment motiver des publics à suivre une formation mais qui ont des freins ? (LOCHES)

Le client expose son problème

- profils de reconversions professionnelles ○ Mr Dupont, maçon qui ne sait rien faire d'autre, ne se projette pas dans un bureau
- Expriment une volonté de travailler de nouveau et pas de se former
- profils jeunes femmes, niveau bac, venant de l'industrie, problème de santé ○ ne se voit pas en formation pendant longtemps
- contrainte de la mobilité
- regard des autres, problèmes avec l'écriture
- n'ont pas une vision réaliste de la formation professionnelle
- expression de stéréotypes " à mon âge on ne se reforme pas"
- Ils n'ont plus confiance en eux

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

- lever les freins et trouver de nouveaux leviers

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

- j'essaierai de proposer des remises à niveau (en informatique)
- je faire des ateliers de réflexion en interne sur cette question
- j'organiserai des découvertes métiers en entreprise ○ avec des casques virtuels ?
- je proposerai des immersions dans des centres de formation pour déconstruire les a priori
- j'essaierai de faire exprimer les enjeux profonds des cibles ○ je les interrogerai sur les passions qu'ils peuvent encore faire
- j'organiserai une rencontre avec un pair qui a vécu la même chose
- je garderai le contact avec des "cas réussis" ○ je demanderai leur accord
- je proposerai à l'AGHEFIP des CV vidéos plus adaptés

Le client retient 3 propositions

- utiliser le persona pour identifier leurs attentes
- j'organiserai une rencontre avec un pair qui a vécu la même chose ○ à creuser
- immersion en centre de formation ○ à creuser

Baguette magique

- je proposerai une télé-réalité sur le sujet

Comment motiver des publics à suivre une formation mais qui ont des freins ? (LOCHES)

1. Le client expose son problème

1.1. profils de reconversions professionnelles

1.1.1. Mr Dupont, maçon qui ne sait rien faire d'autre, ne se projette pas dans un bureau

1.2. Expriment une volonté de travailler de nouveau et pas de se former

1.3. profils jeunes femmes, niveau bac, venant de l'industrie, problème de santé

1.3.1. ne se voit pas en formation pendant longtemps

1.4. contrainte de la mobilité

1.5. regard des autres, problèmes avec l'écriture

1.6. n'ont pas une vision réaliste de la formation professionnelle

1.7. expression de stéréotypes " à mon âge on ne se reforme pas"

1.8. Ils n'ont plus confiance en eux

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

2.1. lever les freins et trouver de nouveaux leviers

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

3.1. j'essaierai de proposer des remises à niveau (en informatique)

3.2. je faire des ateliers de réflexion en interne sur cette question

3.3. j'organiserai des découvertes métiers en entreprise

3.3.1. avec des casques virtuels ?

3.4. je proposerai des immersions dans des centres de formation pour déconstruire les a priori

3.5. j'essaierai de faire exprimer les enjeux profonds des cibles

3.5.1. je les interrogerai sur les passions qu'ils peuvent encore faire

3.6. j'organiserai une rencontre avec un pair qui a vécu la même chose

3.7. je garderai le contact avec des "cas réussis"

3.7.1. je demanderai leur accord

3.8. je proposerai à l'AGHEFIP des CV vidéos plus adaptés

4. Le client retient 3 propositions

4.1. utiliser le persona pour identifier leurs attentes

4.2. j'organiserai une rencontre avec un pair qui a vécu la même chose

4.2.1. à creuser

4.3. immersion en centre de formation

4.3.1. à creuser

5. Baguette magique

5.1. je proposerai une télé-réalité sur le sujet