

Comment accrocher un public concerné par une formation mais peu motivé ? BOURGES

Le client expose son problème

Ex : 2 stagiaires démotivées sur 10 dans le dispositif Service à la personnes (SAP)

- Décrochage, plus de motivation
- Aucun acquis car beaucoup d'absences
- Nécessité d'être présent tout au long de la formation
- panique des formateurs mais pas des stagiaires

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

- Les stagiaires ne voient pas l'intérêt d'avoir un diplôme
- Elles étaient motivées au début puis elles se sont démotivées
- Comment le positionnement a été fait ?
- Cette situation commence à énerver les autres stagiaires
- Plusieurs mises au point / entretien réalisés mais qui n'ont rien donné
- On ne connaît pas la motivation d'entrée en formation

Elles ne sont plus / pas motivées par le métier

on ne sait pas pourquoi elles se sont démotivées

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

comprendre les raisons du décrochage dans une formation

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

- j'organiserai un entretien avec la formatrice et la stagiaire pour comprendre les motivations de départ et la démotivation ++ ○ pour réfléchir à des décisions
- j'essaierai de mettre en place des actions en amont : ateliers d'estime de soi / valorisation individuelle
- j'essaierai de proposer à l'ensemble du groupe un questionnaire écrit sur le vécu de la formation puis un entretien
- je rappellerai le groupe à la charte de groupe / code de bonne conduite (exemple blason)
- je reprendrai l'entretien de positionnement
- j'explicitai ce qu'on fait quand on est démotivé
- je montrerai une vidéo sur une mauvaise pratique pour en parler en groupe

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

- je lui ferai voir son avenir avec et sans diplôme
- je lirai dans leurs pensées
- j'emmènerai les stagiaires dans un autre environnement (parc, jeu, ballade).
- je lui ferai faire son travail pour qu'elle se rende compte de ses lacunes
- j'inverserai les rôles entre stagiaires et formateur : les stagiaires seraient en position d'enseigner
- je ferai venir un recruteur

Le client retient 3 propositions

- j'organiserai un entretien avec la formatrice et la stagiaire pour comprendre les motivations de départ et la démotivation ++
- j'essaierai de mettre en place des actions en amont : ateliers d'estime de soi / valorisation individuelle
- j'essaierai de proposer à l'ensemble du groupe un questionnaire écrit sur le vécu de la formation puis un entretien

Comment accrocher un public concerné par une formation mais peu motivé ? BOURGES

1. Le client expose son problème

1.1. Ex : 2 stagiaires démotivées sur 10 dans le dispositif Service à la personnes (SAP)

1.1.1. Les stagiaires se rendent compte qu'elles ne sont plus motivées

1.1.2. Décrochage, plus de motivation

1.1.3. Aucun acquis car beaucoup d'absences

1.1.4. Nécessité d'être présent tout au long de la formation

1.1.5. panique des formateurs mais pas des stagiaires

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. Les stagiaires ne voient pas l'intérêt d'avoir un diplôme

2.2. Elles étaient motivées au début puis elles se sont démotivées

2.2.1. Elles ne sont plus / pas motivées par le métier

2.2.1.1. on ne sait pas pourquoi elles se sont démotivées

2.3. Comment le positionnement a été fait ?

2.4. Cette situation commence à énerver les autres stagiaires

2.5. Plusieurs mises au point / entretien réalisés mais qui n'ont rien donné

2.6. On ne connaît pas la motivation d'entrée en formation

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

3.1. comprendre les raisons du décrochage dans une formation

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

4.1. j'organiserai un entretien avec la formatrice et la stagiaire pour comprendre les motivations de départ et la démotivation ++

4.1.1. pour réfléchir à des décisions

4.2. j'essaierai de mettre en place des actions en amont : ateliers d'estime de soi / valorisation individuelle

4.3. j'essaierai de proposer à l'ensemble du groupe un questionnaire écrit sur le vécu de la formation puis un entretien

4.4. je rappellerai le groupe à la charte de groupe / code de bonne conduite (exemple blason)

4.5. je reprendrai l'entretien de positionnement

4.6. j'expliciterais ce qu'on fait quand on est démotivé

4.7. je montrerai une vidéo sur une mauvaise pratique pour en parler en groupe

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

- 5.1. je lui ferai voir son avenir avec et sans diplôme
- 5.2. je lirai dans leurs pensées
- 5.3. j'emmènerai les stagiaires dans un autre environnement (parc, jeu, ballade).
- 5.4. je lui ferai faire son travail pour qu'elle se rende compte de ses lacunes
- 5.5. j'inverserai les rôles entre stagiaires et formateur : les stagiaires seraient en position d'enseigner
- 5.6. je ferai venir un recruteur

6. Le client retient 3 propositions

- 6.1. j'organiserai un entretien avec la formatrice et la stagiaire pour comprendre les motivations de départ et la démotivation ++
- 6.2. j'essaierai de mettre en place des actions en amont : ateliers d'estime de soi / valorisation individuelle
- 6.3. j'essaierai de proposer à l'ensemble du groupe un questionnaire écrit sur le vécu de la formation puis un entretien