

Comment capter les ré-invisibles ?

Le client expose son problème

- Les jeunes que j'accompagne (inscrits à la ML) avec qui j'avais une bonne approche ne reviennent pas malgré des relances mail, tel, sms, courriers
- Ces jeunes qui étaient invisibles, qui sont devenus connus pour nous, redeviennent invisibles
- Certains réapparaissent plus tard
- Je ne sais pas ce qu'ils deviennent
- Il existe beaucoup de profils d'absentéisme
- Cela m'inquiète pour eux de ne pas avoir de retours ou de nouvelles
- Il y en a de plus en plus
- Cela arrive malgré un engagement implicite de rester en contact

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 as accès à sa fiche demandeur d'emploi pour son suivi ? oui et j'ai accès au suivi Pôle Emploi
- Existe-il des engagement explicite d'engagement ? oui
- Est-ce que ce sont des jeunes éloignés du centre de Dreux ? oui
- Est-ce que vous contacter les parents ? que pour les mineurs
- Est-ce que tu as une idée du profil type des ces jeunes ? non
- Est-ce qu'ils ne se lassent pas de ce genre de parcours ? oui
- Est-ce que ce genre de parcours ne les renvient pas à leur propre galère ?
- Est-ce que le problème ne disparaît pas avec la fin d'un problème financier ?
- Est-ce que tu les suit dans les réseaux sociaux ?
- "On est sur de la consommation de services".

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

"à récupérer des nouvelles des jeunes disparus"

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

- après avoir les relances nécessaires, je lâcherai l'affaire et j'attendrai qu'ils reviennent
- je leur demanderai s'ils ont des pages / comptes dans les réseaux sociaux
- je leur demanderai ce que je devrai faire s'ils ne donnaient plus de nouvelles pendant X temps : classer le dossier, te radier des listes ? etc.
- je collecterai des contacts proches en cas d'urgence
- j'essaierai d'informer les instances de l'inefficacité des relances systématiques, de cette "chasse aux fantômes"

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

- lettre au président
- recensement annuel
- une application de suivi : laissez moi tranquille, j'ai besoin de vous, j'ai trouvé du boulot

Le client retient 3 propositions

- je lâcherai l'affaire
- expliquer le mode d'emploi pour le suivi
- une application spécifique

Comment capter les ré-invisibles ?

1. Le client expose son problème

- 1.1. Les jeunes que j'accompagne (inscrits à la ML) avec qui j'avais une bonne approche ne reviennent pas malgré des relances mail, tel, sms, courriers
- 1.2. Ces jeunes qui étaient invisibles, qui sont devenus connus pour nous, redeviennent invisibles
- 1.3. Certains réapparaissent plus tard
- 1.4. Je ne sais pas ce qu'ils deviennent
- 1.5. Il existe beaucoup de profils d'absentéisme
- 1.6. Cela m'inquiète pour eux de ne pas avoir de retours ou de nouvelles
- 1.7. Il y a en a de plus en plus
- 1.8. Cela arrive malgré un engagement implicite de rester en contact

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 as accès à sa fiche demandeur d'emploi pour son suivi ?
 - 2.1.1. oui et j'ai accès au suivi Pôle Emploi
- 2.2. Existe-il des engagement explicite d'engagement ?
 - 2.2.1. oui
- 2.3. Est-ce que ce sont des jeunes éloignés du centre de Dreux ?
 - 2.3.1. oui
- 2.4. Est-ce que vous contacter les parents ?
 - 2.4.1. que pour les mineurs
- 2.5. Est-ce que tu as une idée du profil type des ces jeunes ?
 - 2.5.1. non
- 2.6. Est-ce qu'ils ne se lassent pas de ce genre de parcours ?
 - 2.6.1. oui
- 2.7. Est-ce que ce genre de parcours ne les renvoie pas à leur propre galère ?
- 2.8. Est-ce que le problème ne disparaît pas avec la fin d'un problème financier ?
- 2.9. Est-ce que tu les suit dans les réseaux sociaux ?
- 2.10. "On est sûr de la consommation de services".

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

- 3.1. "à récupérer des nouvelles des jeunes disparus"

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

- 4.1. après avoir les relances nécessaires, je lâcherai l'affaire et j'attendrai qu'ils reviennent
- 4.2. je leur demanderai s'ils ont des pages / comptes dans les réseaux sociaux

4.3. je leur demanderai ce que je devrai faire s'ils ne donnaient plus de nouvelles pendant X temps : classer le dossier, te radier des listes ? etc.

4.4. je collecterai des contacts proches en cas d'urgence

4.5. j'essaierai d'informer les instances de l'inefficacité des relances systématiques, de cette "chasse aux fantômes"

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

5.1. lettre au président

5.2. recensement annuel

5.3. une application de suivi : laissez moi tranquille, j'ai besoin de vous, j'ai trouvé du boulot

6. Le client retient 3 propositions

6.1. je lâcherai l'affaire

6.2. expliciter le mode d'emploi pour le suivi

6.3. une application spécifique