

Comment innover dans la captation du public pour le titre cuisine ?

Le client expose son problème

- Argenton > Lycée Châteauneuf > 10 places
- Mercredi et vendredi sur le plateau technique de 13h à 19h
- Très peu de demandeurs d'emploi (PE) positionnés et très peu de jeunes (ML)
- On a pas pu faire de journée porte ouverte
- 2 personnes dans l'info-collective qui ne viennent pas par PE et ML (bouche à oreille)
- 70% des adhérents de l'UMI préfèrent former eux-mêmes les candidats

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

- Depuis quand ce problème est constaté ? - baisse depuis 4 ans
- Quelle communication ? - site web, réseaux sociaux, encart presse, forum ciblé, portes ouvertes

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

à rendre mon discours intéressant sur les métiers de cuisine

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

- proposerai une alternance itérative - mise en place d'un défi
- j'essaierai de mettre en place un partenariat avec la BGE pour les BRSA avec créateurs / repreneurs
- je continuerai le module service + module barman
- j'interviendrai sur les modules EPP, VISA+ Argenton / Châteauneuf
- j'organiserai un job dating avec parrainage employeur / jeune
- j'utiliserai un ambassadeur connu dans la cuisine pour sensibiliser sur l'existence du métiers et de ses formations
- mettre en avant les nouveaux avantages de la profession

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

- organiser un concours de cuisine amateur pour des jeunes 18-25 ans - binômes avec chefs locaux
- j'organiserai une projection du film sur la pâtisserie
- concours sur la création de son entreprise de restauration - créer son resto en 3D
- proposer des modules qui sortent du cadre de la formation (musique, autre)

Le client retient 3 propositions

- proposerai une alternance itérative
- j'utiliserai un ambassadeur connu dans la cuisine pour sensibiliser sur l'existence du métiers et de ses formations

Comment innover dans la captation du public pour le titre cuisine ?

1. Le client expose son problème

- 1.1. formation rémunérée 565h > Argenton > Lycée Chateauneuf > 10 places
- 1.2. Mercredi et vendredi sur le plateau technique de 13h à 19h
- 1.3. Très peu de demandeurs d'emploi (PE) positionnés et très peu de jeunes (ML)
- 1.4. On a pas pu faire de journée porte ouverte
- 1.5. 2 personnes dans l'info-collective qui ne viennent pas par PE et ML (bouche à oreille)
- 1.6. 70% des adhérents de l'UMI préfèrent former eux-mêmes les candidats

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. Depuis quand ce problème est constaté ?
 - 2.1.1. baisse depuis 4 ans
- 2.2. Quelle communication ?
 - 2.2.1. site web, réseaux sociaux, encart presse, forum ciblé, portes ouvertes

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

- 3.1. à rendre mon discours intéressant sur les métiers de cuisine

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

- 4.1. proposerai une alternance itérative
 - 4.1.1. mise en place d'un défi
- 4.2. j'essaierai de mettre en place un partenariat avec la BGE pour les BRSA avec créateurs / repreneurs
- 4.3. je continuerai le module service + module barman
- 4.4. j'interviendrai sur les modules EPP, VISA+ Argenton / Châteauroux
- 4.5. j'organiserai un job dating avec parrainage employeur / jeune
- 4.6. j'utiliserai un ambassadeur connu dans la cuisine pour sensibiliser sur l'existence du métiers et de ses formations
- 4.7. mettre en avant les nouveaux avantages de la profession

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

- 5.1. organiser un concours de cuisine amateur pour des jeunes 18-25 ans
 - 5.1.1. binômes avec chefs locaux
- 5.2. j'organiserai une projection du film sur la pâtisserie
- 5.3. concours sur la création de son entreprise de restauration
 - 5.3.1. créer son resto en 3D
- 5.4. proposer des modules qui sortent du cadre de la formation (musique, autre)

6. Le client retient 3 propositions

6.1. proposerai une alternance itérative

6.2. j'utiliserai un ambassadeur connu dans la cuisine pour sensibiliser sur l'existence du métiers et de ses formations