



Comment promouvoir les formations urgentes ? MONTARGIS

1. Le client expose son problème

1.1. 2 désistements à la formation prépa métiers services à la personne

1.1.1. Possibilité de faire 2 stages dans des entreprises qui s'engagent à leur faire signer un CDD

1.1.2. il faut ces deux personnes demain(urgence)

1.1.3. Il faut que ces personnes soient mobiles et aient un minimum d'expérience, disponible jusqu'au 16 juin (tout l'été)

1.2. Nous avons contacté la mission locale, la MMD, les structures d'aides à la personne, d'autres OF

1.2.1. aucun retours

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. Combien de stagiaires actuellement ?

2.1.1. 10 stagiaires, 5 employeurs prêts à recruter (jusqu'à 12 places)

2.2. Combien de candidats rencontrés ?

2.2.1. 35 candidats

2.3. Comment a été fait la sélection ?

2.3.1. Lors de la 1ère info collective, 4 personnes sont parties, des personnes non mobiles, d'autres qui n'avaient jamais travaillées, personnes non vaccinées

2.4. Pourquoi certains ont refusés la formation ?

2.4.1. plus faire de domicile, déplacements, l'attachement aux personnes

2.5. Possibilité de recruter quelqu'un en cours d'acquisition du permis de conduire

2.6. La Région a demandé d'anticiper d'avancer la formation et certains partenaires n'ont pas eu l'information

2.6.1. la Région a demandé de transformer la prepa

2.7. Les mails aux employeurs ne sont pas efficaces

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

3.1. mobiliser davantage des partenaires / prescripteurs / le réseau

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

4.1. je me serai assuré que mes prescripteurs soient bien au courant de la modification des dates et de l'objectif

4.2. je solliciterai des gens déjà en formation pour leur proposer

4.3. je ferai plus d'infos collectives en amont

4.4. je contacterai des associations de quartier

4.5. je solliciterai des dispositifs d'orientation pro pour les informer de l'urgence

4.6. je ferai une diffusion sur les panneaux pockets, sur les radios locales

4.7. je diffuserai l'info sur des groupes Facebook sur les bons plans de Montargis

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

5.1. femme sandwich sur la place du marché

5.2. Pôle Emploi, ML, maison du département lancent un message urgent dans leur réseau

5.2.1. faire un canal urgent dans le cadre de CAFOGAT ?

5.3. je négocierai des envoi SMS flash avec Pôle Emploi

6. Le client retient 3 propositions

6.1. S'assurer que tout le monde ai bien eu l'info

6.2. Diffusion sur les panneaux pockets (via application)

6.3. Contacts associations de quartiers et chantiers d'insertion

7. Retour d'expérience

7.1. L'urgence n'est pas toujours problématique et peut être stimulant

7.2. C'est la circulation de l'info dans le réseau qu'il faut améliorer