

RÉUSSIR SA TRANSITION PROFESSIONNELLE

Plus de 9 personnes sur 10 ont déjà envisagé une reconversion professionnelle (selon l'étude nouvelleviepro.fr). Comment changer d'activité mais sans avoir d'idée précise ? Comment faire quand on hésite entre plusieurs options professionnelles ou quand on a un projet et que l'on souhaite le valider ? Comment redonner du sens à son travail en s'épanouissant dans un autre domaine d'activité... mais repartir de zéro relève parfois du défi. Cette formation vous accompagne à chaque étape de votre parcours pour réussir votre reconversion et garder votre motivation intacte.

OBJECTIFS

Valoriser ses potentialités et ses ressources.

Identifier ses axes de progrès, ses critères de recherche et les environnements favorables et défavorables.

Situer son marché, ses cibles et sa valeur ajoutée.

Définir un projet réaliste et réalisable.

Optimiser ses outils de communication.

S'approprier et/ou optimiser ses démarches de réseautage social.

COMPÉTENCES VISÉES

- ▶ Formuler ses compétences à partir de ses principales réussites.
- ▶ Élaborer et présenter son projet professionnel.
- ▶ Concevoir et conduire une stratégie de recherche ciblée d'entreprises.
- ▶ Préparer et s'approprier les bons outils de communication (CV, profil LinkedIn, offre de services...) ajustés à sa cible.
- ▶ Conduire efficacement un entretien réseau.
- ▶ Savoir définir ce qui vous différencie des autres pour convaincre les recruteurs.

PUBLIC

- ▶ Dirigeants
- ▶ Managers
- ▶ Salariés du secteur public ou privé

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Cécile de Bernardi, maître de conférences associée à l'université Paris 1 Panthéon-Sorbonne.

Jean-Charles Baudet-Plazolles, enseignant au bureau des enseignements transversaux à l'université Sorbonne Nouvelle.

PROGRAMME

JOUR 1 : S'ALIGNER

Explorer ses motivations

- ▶ Lever les freins
- ▶ Cultiver ses passions
- ▶ Formuler ses principales réussites
- ▶ Regard croisé sur ses ressources, ses compétences et ses forces

Explorer de nouveaux horizons

- ▶ Identifier son projet professionnel
- ▶ Confirmer son projet grâce au réseau
- ▶ Mener un entretien réseau efficace

JOUR 2 : SE LANCER

Construire son offre de service

- ▶ Construire son Executive Summary
- ▶ Cibler les entreprises intéressées par sa valeur ajoutée professionnelle
- ▶ Maîtriser la phase de recrutement et les questions pièges des recruteurs

Construire ses outils de communication

- ▶ Construire son CV
- ▶ Identifier son projet professionnel
- ▶ Élaborer son profil LinkedIn
- ▶ Construire son plan d'action à 3 mois

DURÉE

2 jours
(14h)

TARIFS

890 € nets de taxe

DATES

Nous consulter

CONTACT

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

Pour plus de renseignements
(inscription, formation
en intra-entreprise...) :

Tél : 01 53 55 27 69

formations-courtes-fcps@univ-paris1.fr