CNER
FÉDÉRATION DES AGENCES D'ATTRACTIVITÉ, DE DÉVELOPPEMENT ET D'INNOVATION

L'attractivité de compétences

Formation animée par Vincent Gollain

Le 9 juin de 9h à 17h30

HORAIRE	TITRE DE LA SÉQUENCE	OBJECTIFS	CONTENUS	ACTIVITÉ PÉDAGOGIQUE
9h – 9h30	Temps d'inclusion	Rappels des objectifs et des attentes	Présentations individuelles par les participants, rappels des besoins, présentation du déroulé	Technique d'Ice-Breaking à partir de la technique du porte clé
9h30 – 10h15	Vue d'ensemble	Attractivité de compétences et attractivité résidentielle	Vue d'ensemble de l'attractivité de compétences et de l'attractivité résidentielle : données, acteurs et comportements généraux	Exposé et retours d'expériences des participants
10h15 – 10H45	Les Publics de l'attractivité de compétences	Comprendre les sous-marchés de l'attractivité de compétences	Comment caractériser l'écosystème de l'attractivité de compétences : entreprises, salariés, professionnels. Quels rôles et articulations avec les partenaires territoriaux ?	Exposé, retours d'expériences
10h45 – 11h00	COFFEE BREAK			
11h00 – 11h30	Quelle offre de services aux entreprises ?	Comprendre l'offre de services aux entreprises et à leurs salariés	Les participants échanges à partir d'une proposition du formateur	Exposé et échanges avec les participants
11h30 – 12h00	Parcours client et design de services	Comprendre la technique du design de services	Description du design de services.	Exposé et échanges avec les participants
12h00 – 13h15	PAUSE DEJEUNER			

13h15 – 13h45	Parcours client et design de services	Appliquer la technique du design de services	Description du design de services appliqué à l'attractivité de compétences pour les entreprises et de professionnels	Exposé et échanges avec les participants sur leurs retours d'expérience
13h45 – 14h15	Dynamiser son flux de projets	Comment valoriser ses services aux entreprises	Echanges sur les voies et moyens de rendre visible son offre auprès des entreprises	Echanges entre les participants sur la base de préconisations du formateur
14h15 – 14h30	Présentation du scénario pédagogique	S'approprier le scénario	Présentation du scénario pédagogique aux participants. Répartition des participants en 2 sous-groupes. Chaque sous-groupe traitera un profil spécifique d'entreprise.	Exposé et réponse aux questions
14h30 – 15h30	Atelier design de services	Acquérir par l'exemple l'outil	Les participants construisent les parcours client, le design de services et les actions à lancer. Ils suivent une méthode pas à pas	Travail de groupe permettant d'activer les compétences
15h30 – 15h45	COFFEE BREAK			
15h45 – 16h30	Restitutions orales	Présenter la stratégie retenue	Les participants présentent par groupe et chacun doit intervenir. Le formateur apporte son analyse à la fin ainsi que les autres participants	Présentation orale et collective d'un plan d'action.
16h30 – 17h00	Conclusion et évaluation	Répondre aux dernières questions	Foire aux questions – évaluation de la formation	Echanges avec les participants