



Bilan de compétences haut de gamme

Public cible :

Bilan haut de gamme qui s'adresse aux cadres dirigeants(es) souhaitant faire une pause dans leur parcours et prendre le temps de la relecture pour envisager plus sereinement la suite (changement de domaine d'activité, changement de fonction ou au contraire évolution vers plus de responsabilités, création d'entreprise). Ce bilan pourra permettre aussi, s'ils le souhaitent, de visiter leur posture managériale, leurs forces et leurs axes de progression, pour la dynamiser et/ou leur donner plus d'assertivité. Ce bilan sera associé d'une disponibilité avec le coach entre les rdvs en cas de nécessité.

Pré-requis :

10 à 15 ans d'expérience professionnelle, une posture managériale et/ou de fortes responsabilités.

Programme :

1. PHASE PRELIMINAIRE

Cette phase a pour objectif d'établir les bases du bilan et d'assurer un engagement mutuel entre le bénéficiaire et le prestataire.

Objectifs :

- Analyser la demande et les besoins spécifiques du bénéficiaire. (rdv diagnostic gratuit)
- Informer sur les conditions de déroulement, les méthodes et les outils utilisés. (rdv diagnostic gratuit)
- Définir conjointement les objectifs du bilan et confirmer l'engagement du bénéficiaire.

Pour le rdv 1 : travail sur la courbe de vie (1 heure à la maison)



PRECISION DE L'OBJECTIF :

Rdv 1 (2H au cabinet) :

- a) Analyse de la courbe de votre vie avec la roue des saisons de Hudson
- b) Le cercle magique : je veux/je ne veux plus ; l'étoile du changement : repérer ce que j'ai envie de garder, ce que je veux supprimer, ce que je veux développer
- c) Anchage de l'objectif avec les niveaux logiques de Dilts, définition des sous-objectifs.

Entre les 2 rdvs, passation des tests CGP et VOCATION et PROFIL PRO 2, questionnaire « le regard des autres » à envoyer à 5 personnes au moins en leur présentant la démarche.

2. PHASE D'INVESTIGATION

C'est le cœur du bilan, où le bénéficiaire explore ses compétences, intérêts et aspirations.

Objectifs :

- Identifier les compétences professionnelles, personnelles et les aptitudes.
Analyser les motivations et les intérêts personnels.
Étudier les pistes d'évolution professionnelle ou de formation.
Utiliser des outils et méthodes adaptés (tests, entretiens, auto-évaluations).

IDENTIFIER SES ATOUTS (motivations, compétences, personnalité)

Rdv 2 (durée 2 heures au cabinet) :

- a) Restitution des tests et
- b) Mise en lumière de vos qualités/talents/besoins et motivations.

Pour le rdv 3 (prévoir 1H) : travail sur « les réalisations professionnelles »

Rdv 3 (durée 2 heures au cabinet) :

- a) Travail sur les réalisations
- b) Retour sur le questionnaire « regard des autres »
- c) L'estime de soi.

Pour le rdv 4 (prévoir 1H) : travail sur « identifier ses valeurs », vocation et mission de vie

IDENTIFIER SES VALEURS

Rdv 4 (2H) :

- a) L'Etoile des valeurs
- b) Les émotions et fausses croyances.

Pour le rdv 5 (1h à la maison) : travail sur vocation et mission de vie,

VOCATION ET MISSION DE VIE

Rdv 5 (2H) :

- a) En reprenant les niveaux logiques de Dilts, identifier ce qui fait sens pour le client, sa vocation et sa mission de vie,
- b) Identification du "job idéal", ouverture sur des pistes d'évolution possible.

EQUILIBRER SA VIE

Rdv 6 (2H) :

- a) Les 7 piliers de vie
- b) Organisation de la vie de demain : aujourd’hui, demain : mes contraintes, mes désirs, mes priorités,
- c) Ouvrir le champ des possibles : en revenant sur le « regard des autres » et sur tout ce qui a été évoqué précédemment, dresser des pistes pour l’enquête – métier
- d) Préparation de l’enquête-métier.

Mise en oeuvre de l'enquête/métier

Rdv 7 (2H) :

- a) Retour sur enquête-métier, entretien en mode résolution de problème si besoin,
- b) Apports théoriques sur les 5 principes du management

Poursuite de l'enquête/métier

Rdv 8

(peut se réaliser en plusieurs petits rdvs selon les besoins du client, 2 heures en tout, tel/visio ou face à face) : retour sur enquête métier ou 1 sous-objectif sur lequel le client souhaite travailler particulièrement

3. PHASE DE CONCLUSION

Cette étape finalise le bilan et fournit au bénéficiaire les éléments pour agir sur son projet professionnel.

Objectifs :

Présenter les résultats détaillés du bilan (forces, compétences, motivations, etc.).

Élaborer ou valider un projet professionnel ou de formation réaliste et réalisable.

Définir un plan d'action concret pour la mise en œuvre.

Rdv 9 (2H au cabinet) :

- a) Retour sur enquête-métier : définir le projet réaliste (fonction, mission, environnement, conditions de réussite)
- b) Synthèse à rédiger ensemble à partir de : autoportrait, roue des talents et définition du projet réaliste
- c) Définition d'un plan d'action concret

Méthodes pédagogiques :

La méthode affirmative sera utilisée lors de la présentation des topos sur :

- l'estime de soi
- les 7 piliers de vie
- les 10 clés de la relation
- les croyances
- les émotions

- les niveaux logiques de Dilts
- les messages contraignants
- le modèle de Hudson
- les 5 principes du management (méthode CEE Management)

La méthode interrogative sera utilisée tout au long du bilan pour amener mon client à s'approprier :

- la connaissance qu'il a de lui-même (retour sur les tests de personnalité, questionnaire "regard des autres")
- l'équilibre de vie qu'il veut atteindre
- le cadrage de ses relations pour pouvoir atteindre ses objectifs
- les croyances qui peuvent l'empêcher d'avancer dans son enquête-métier
- la perception qu'il a de ses émotions en lien avec ses différents projets
- la compréhension de la saison dans laquelle il se trouve (avec le modèle de Hudson)

Enfin pour réaliser son enquête/métier, mon client utilisera les méthodes actives de découverte et expérientielle puisqu'il ira lui-même à la rencontre de nouvelles personnes en sollicitant peut-être des mises en situation ou simplement des échanges téléphoniques ou face à face.

Moyens pédagogiques :

Le bilan de compétences sera construit sur la base :

- **D'un travail à la maison (8 heures)** permettant au client de faire une relecture et une introspection sur sa vie professionnelle, il permettra également de préparer le travail des séances ; certains exercices seront à renvoyer si possible à la consultante en amont de la séance,
 - **De la présentation de différents Power Point** alternant de l'apport théorique et des exercices pratiques sur les sujets de l'estime de soi, des 7 piliers de vie, des 10 clés de la relation, des croyances, des émotions, des niveaux logiques de Dilts, des messages contraignants, du modèle de Hudson, des 5 règles vitales du management,
 - **D'échanges interactifs en présentiel** sur la base des réflexions de l'apprenant et du travail fait à la maison.
-

Moyens techniques :

- Remise d'une pochette ou d'un porte vue permettant de glisser les supports pour le travail à la maison,
- Remise des exercices adhoc au client au fur et à mesure du bilan,
- Projection sur ordinateur.

Matériels nécessaires :

- Un petit cahier de bord choisi soigneusement par le/la client(e)
 - Fourni par le client
 - Une pochette cartonnée ou un porte-vue
 - Fourni par le formateur
 - Les supports pour les exercices d'introspection faits à la maison
 - Fourni par le formateur
-

Liste des ressources remises :

Bibliographie avec une liste de livres sur le développement personnel

En fonction des besoins du client, remise de supports théoriques en lien avec ses propres problématiques

Les points forts de la formation (uniquement si CPF)

Coach certifiée, RRH, ingénieur de formation, et associée dans la présidence d'une TPE dans le domaine agroalimentaire, je vous propose :

- **Un accompagnement construit respectant les 3 phases du bilan de compétences**, une phase préliminaire permettant de coconstruire le bilan, une phase d'investigation permettant de faire une introspection personnelle (analyse de la courbe de vie, questionnaire 360, tests de personnalité CGP/Vocation/Profil Pro 2 permettant de mettre en avant vos talents, vocation et mission de vie, vos valeurs) et une exploration concrète dans une démarche active de découverte de 3 pistes-métier, et enfin une phase de synthèse qui vous fera prendre de la hauteur sur les pistes identifiées et d'en dresser des conclusions et un plan d'action,
- **Un accompagnement sur-mesure qui s'adapte à vos besoins** : lors du rdv de diagnostic gratuit et du 1er rdv, nous validerons ensemble votre objectif et définirons des sous-objectifs liés à l'atteinte de l'objectif (travail sur l'estime de soi, l'équilibre vie pro/vie perso, les freins, le cadrage des relations, l'identification de vos besoins en lien avec votre étape de vie),
- **Un accompagnement pédagogique alternant** : du travail de réflexion individuelle (à la maison), des échanges constructifs lors des séances, quelques apports théoriques et des exercices pratiques en séance, du feedback sur les apprentissages du client concernant sa posture managériale, un effet miroir sur vos désirs/besoins/valeurs et identification d'un équilibre écologique pour vous,
- **Et enfin un accompagnement orienté résultat** avec la rédaction de la synthèse finale et du plan d'action.

Résultats attendus de la formation (uniquement si CPF)

A la suite de ce bilan, vous repartirez avec :

- Une meilleure connaissance de vous-même et plus de confiance en vous,
- Plus d'assertivité et de cadrage dans vos relations,
- Une compréhension de ce qui vous anime et vous aligne, votre ikigai,
- L'identification des environnements de travail qui vous font du bien,
- La définition d'un projet professionnel réaliste tenant compte de vos talents, de vos ambitions, de vos freins et de votre désir d'équilibre,
- Une énergie pour aller de l'avant et pour avancer vers plus d'épanouissement !

<https://pepites-et-carrieres.fr/>