

TECHNIQUES ET STRATEGIE DE RECHERCHE DE STAGES

***Trouver un stage, c'est un vrai job !
Cela demande de l'organisation, de l'exigence...et de la créativité.
Et pourquoi ne pas y mettre de l'enthousiasme et du plaisir !***

La recherche de stage est régulièrement un sujet d'inquiétude...voire de stress tant pour les jeunes que pour leurs parents : « Comment procéder ? Vers qui se diriger ? Que mettre sur le CV ? Comment tourner la lettre ? ... etc. ».

Il s'agit bien souvent de leurs premiers pas sur le navire entreprise ; ces pas permettront à certains de finaliser la construction de leur projet, à d'autres, évoluant dans un cursus professionnalisant, de valider la partie pratique de leur diplôme voire de confirmer un premier emploi à la suite de celui-ci.

Ma mission : Renforcer votre équipe pédagogique afin qu'ensemble nous accompagnions les jeunes dans cette nouvelle aventure.

Éveiller, faciliter, motiver, dynamiser...étayer avec rigueur et bienveillance...afin que chacun prenne ou reprenne confiance en ses capacités et trouve un stage qui lui convienne.

Mon approche : Des outils, de la méthode (comprendre la notion de stratégie, d'organisation, d'anticipation), des jeux favorisant l'expression et la cohésion.

Les démarches sur le terrain seront aussi primordiales.

Nous leur permettrons de développer une dynamique d'ensemble via l'entraide, le travail collaboratif, facilitant progressivement leur accès à l'autonomie, la confiance et l'esprit d'équipe.

Les compétences collectives nourrissent celles individuelles.

Rassurer, ôter les doutes et les peurs afin que s'ancre en eux cette conviction : c'est par nos actions que nous apprenons, par nos erreurs que nous progressons.



Afin que ces moussaillons deviennent marins confirmés de la recherche de stages, plusieurs étapes sont à franchir :

Etape 1 : Le bilan de parcours et le point sur leur profil : « Savoir qui je suis pour mieux trouver qui je pourrais être professionnellement ? »

Faire le point sur leur potentiel, leurs axes de progression, connaissances et compétences. Comment repérer d'ailleurs ces compétences dans un parcours qui n'est pas professionnel : ils iront chercher dans leur vie associative, leurs loisirs, passions, dans leur personnalité, éducation...dans leurs cours et projets scolaires, peut-être aussi dans l'aide donnée à leur famille, leurs amis... Eh oui, cela s'apprend. Nous questionnerons également leurs rêves, leurs appétences...



Progressivement les amener à aborder les choses différemment en passant par exemple du « je ne peux pas » à « comment pourrais-je faire pour... »

Etape 2 : Le réseau, le territoire, le marché – la connaissance de l'entreprise

Cela commence par définir ce qu'est un réseau professionnel avant, dans un second temps, d'apprendre à le repérer, le potentialiser, le développer en mettant en place des objectifs étapes.

Ils apprendront également les notions de territoire, de marché. Ils s'appliqueront à répertorier les entreprises pouvant correspondre à leur projet, leurs attentes. Ils étudieront le profil de celles-ci, leur activité, trouveront le nom des personnes auxquelles transmettre leur future candidature. Toujours en mode collaboratif afin de gagner du temps et booster leur confiance et motivation.

Etape 3 : La construction des outils – les premiers contacts – la stratégie se met en place

Mettre en lien, à travers le CV et la lettre, les attentes de l'entreprise avec ses compétences, son potentiel. Construire un argumentaire pertinent afin de susciter l'intérêt de l'employeur et provoquer la proposition d'entretien.

Organiser le suivi de leurs candidatures en gardant notamment trace de chacune de leurs démarches, relances, renseignements glanés et coordonnées obtenues.

Commencer à intégrer la notion de posture professionnelle.



Les autres compétences et apprentissages étant liés à cette étape :

La gestion du temps, du planning, l'organisation de ses démarches, le contact par téléphone et le contact direct avec l'entreprise (se présenter, s'exprimer clairement...).

Etape 4 : Pitcher et préparer son entretien

Il est primordial de préparer son entretien ; il l'est tout autant de savoir pitcher (se présenter en 2 à 5 min) en toute circonstance. Plus tôt cet exercice est abordé, plus vite l'aisance s'installe et les peurs s'estompent.

Apprendre à s'exprimer clairement de manière logique et compréhensible pour l'interlocuteur avec une posture adaptée à l'environnement et au contexte (verbal, non verbal)

Connaître les questions les plus courantes et s'entraîner à y répondre.

Comment : petits jeux puis jeux de rôles en groupes restreints afin de faciliter l'expression.

Apprendre en s'amusant reste l'un des fils conducteur de mon approche.



N'hésitez pas à me contacter afin que nous puissions étudier ensemble la manière dont nous pourrions collaborer.

Après un premier rendez-vous gratuit au cours duquel nous échangerons sur vos attentes, objectifs et contexte, je vous proposerai un devis correspondant.

Je m'adapte à vos besoins et vos projets.

Au plaisir de vous rencontrer !



Sylvaine Gautier
06.43.38.00.05