

Pour qui ?

Les éducateurs-trices et plus généralement les équipes socio-éducatives concernées par l'insertion professionnelle des jeunes ASE/PJJ ou en situation de vulnérabilité.

Approche pédagogique

- › Etudes de cas et mises en situation
- › Pédagogie active
- › Partage d'expériences et de bonnes pratiques
- › Apports théoriques
- › Présentation et co-construction d'outils

Livrables

- › Outils supports à l'action partenariale
- › Support complet de la formation
- › Outil d'aide à la restitution à l'équipe

Intervenants

Pia Le Fischer – plateforme i
Félicité Robert – plateforme i
Un ou deux chefs d'entreprise

Durée

2 jours

CONTEXTE

Sans être commerciaux ni chargés d'insertion, les éducateurs ont besoin de se constituer un réseau de partenaires (entreprises, institutions, associations etc.) afin d'accompagner les jeunes dans leur/s projet/s professionnel/s. Dès lors qu'il est vivant et de proximité, ce réseau permettra de construire- en y associant les jeunes- des réponses à leurs besoins et un accès facilité à des opportunités de stage, d'alternance et d'emploi.

OBJECTIFS

- › Actionner et développer des partenariats favorisant l'insertion professionnelle des jeunes
- › Comprendre les besoins et les attentes réciproques des parties prenantes d'un partenariat et notamment des entreprises
- › Identifier et consolider le réseau de partenaires de sa structure
- › Acquérir une méthodologie pour mener à bien une action de partenariat et la valoriser

PROGRAMME PREVISIONNEL

Partie 1 : Les partenariats, ses modalités et parties prenantes

- Connaissance de mon écosystème
- Distinction des différents types de partenariats
- Tour d'horizon des différents acteurs, de leurs besoins et attentes

Partie 2 : Ma structure et sa démarche partenariale

- Diagnostic des besoins de ma structure
- Repères pour la communication sur mon activité et le public accompagné
- Echanges avec deux chefs d'entreprise

Partie 3 : Réaliser une action partenariale

- Quelques canaux pour identifier des entreprises
- Présentation de partenaires possibles
- Formalisation d'une action partenariale

Partie 4 : Animer son réseau de partenaires

- Constitution et entretien du réseau
- Valorisation des actions réalisées
- Quelques outils de veille