



Le réseau des Elus et des techniciens des Plans Locaux pour l'Insertion et l'Emploi

## Relation Entreprises

### CONTEXTE

Chaque PLIE a pour objectif d'accompagner à l'emploi un nombre déterminé de participants dans la durée de son protocole d'accord. Maîtriser la relation avec les acteurs économiques de son territoire, être performant dans sa collecte d'offres d'emploi ciblées, avoir une offre de services singulière et efficace est donc essentiel pour les PLIE.

### OBJECTIFS

- Identifier les différentes sources permettant de connaître et d'analyser les données territoriales socio-économiques : connaissance du tissu économique, du Besoin de Main d'œuvre, des différents acteurs et de leur organisation sur le champ de l'emploi. Mieux comprendre le monde et le fonctionnement des entreprises
- Identifier les moyens d'entrer en contact avec les entreprises : bonne personne ? Bons lieux ? Bonnes techniques ?
- Négocier avec les entreprises : développer le bon argumentaire. Connaître et maîtriser son offre de service. Maîtriser les techniques de négociation, traiter une objection...
- Fidéliser les entreprises et maintenir un lien de confiance
- De manière transversale, respecter les principes de lutte contre les discriminations ou comment négocier avec une entreprise ayant des critères de recrutement discriminants ?

### FORMATEUR :

Eric Perret est depuis 11 ans co-gérant / consultant coach au sein du Cabinet Renaissance (Coaching & Management). Il a travaillé auparavant 20 ans en entreprise dans des grands groupes et PME, dont 13 ans de Direction commerciale. Auteur du livre « Osez l'amour de soi – au travail aussi » publié chez InterEditions/Dunod en octobre 2014, il mène enfin bénévolement depuis 12 ans des parrainages pour le compte du PLIE MPM Centre

#### – PUBLIC

Chargé(e)s de relation entreprises travaillant au sein de dispositifs / structures d'accompagnement vers et dans l'emploi

#### – INTERVENANT

Eric Perret,  
Cabinet Renaissance

#### – METHODE ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Mises en situation et d'apports ciblés.

#### – VALIDATION

Attestation de présence

#### – DUREE

2 jours, 14 heures

#### – DATE : 28 et 29

novembre 2016 à Paris

#### – COUT DE LA FORMATION

600€ pour les adhérents  
900€ pour les non adhérents

#### – CONTACT

Florent Gorson,  
Chargé de Mission  
Tél. : 01.30.32.85.24  
Fax : 01 .30.32.36.25  
[contact@europlie.asso.fr](mailto:contact@europlie.asso.fr)