**Votre Potentiel Marché –**

Madame REVELLAT,

Pour faire suite à notre entretien téléphonique du 20/05/2014, je vous transmets la synthèse de notre échange.

**CONTEXTE**

Vous avez une expérience d’une dizaine d’années en Ressources Humaines dans de grands groupes. Depuis 17 ans, vous intervenez, à votre compte, en tant que Consultante, Coache, Formatrice, Thérapeute et Sophrologue. Vous venez de terminer un M2 en Neuroscience.

Vous intervenez principalement sur des problématiques de bien-être au travail tant sur le volet collectif (accompagnement du changement) qu’individuel (gestion du stress, gestion de conflit…).

Vous avez obtenu un taux de retour décevant d’un récent mailing et vous vous demandez si votre offre est en phase avec les attentes du marché. C’est dans ce cadre que vous sollicitez la prestation «Votre potentiel marché ».

**L’OBJECTIF DE NOTRE ENTRETIEN**

Le service « Votre potentiel marché » consiste à vous apporter un éclairage sur votre marché de l’emploi en termes d’opportunités et de concurrence.

Nous avons convenu que votre positionnement relève aussi bien des fonctions Ressources Humaines, que de Prévention des risques au sens large. L’analyse de ces fonctions ne vous apporterait pas de ressources pertinentes pour optimiser vos démarches, de par le large spectre des postes étudiés. Par ailleurs, vous ne recherchez pas d’emploi salarié à temps plein puisque vous êtes engagée dans des thérapies individuelles que vous souhaitez poursuivre.

Aussi, nous nous sommes concentrées sur votre positionnement d’offreuse de services et nous avons tenté de définir, ensemble, un plan d’actions qui vous permette de renforcer votre posture actuelle.

**NOTRE ECHANGE ET VOTRE PLAN D’ACTIONS**

Au travers de nos échanges, nous avons structuré un plan d’action qui vous permet :

-d’identifier plus précisément vos cibles

-de rendre votre communication plus lisible.

**1/ L’identification de vos cibles**

4 types de cibles peuvent être intéressés par votre champ de compétence :

- **Les grands groupes** :

Pour les identifier, vous pouvez faire des recherches sur internet et notamment :

=> sur le site de l’Anact IDF en suivant le lien: <http://www.aractidf.org/>

=> sur le site du ministère du travail (recherche liste des entreprises de plus de 1000 salariés tenues d’avoir un accord).

=> sur les sites des associations de DRH, comme le GARF, par exemple : <http://www.garf.asso.fr/fr/le-garf.aspx>

- **Les cabinets conseil spécialisés et centres de formation** :

Pour les identifier, vous pouvez faire des recherches sur internet et notamment :

=> sur le site de l’Anact IDF en suivant le lien : <http://www.aractidf.org/>

=> sur le site de la Fédération Française de la Formation Professionnelle en suivant le lien : <http://www.ffp.org/page-55-annuaire.html>

=> sur le site [http://www.kelformation.com/](http://www.kelformation.com/3001-fc/5079-ile+de+france/prevention+risques+psychosociaux/2) : organismes de formation intervenant sur votre champ de compétence.

- **Les prescripteurs**

=> **l’ARACT** est un facilitateur pour les entreprises sur les problématiques de bien-être au travail. Voici le lien vers la présentation de l’équipe Ile-de-France : <http://www.aractidf.org/equipe-aract-idf>.

=> Les  **fédérations professionnelles** peuvent mettre en place des actions de sensibilisation à destination de leurs adhérents. Pour les identifier, commencez par cibler les secteurs d’activité dans lesquels vous aspirez à travailler. Puis vous pouvez faire des recherches sur internet et notamment sur le site de la CCI de Paris : <http://www.entreprises.ccip.fr/web/fichiers/syndicannu>

=> Le ministère du travail. En application de l'accord relatif à la prévention des risques psychosociaux (RPS) dans la fonction publique, signé le 22 octobre 2013, chaque employeur public doit élaborer un plan d’évaluation et de prévention des RPS d’ici 2015.Une circulaire du Premier ministre du 20 mars 2014 fixe les conditions de mise en œuvre du plan national d'action pour la prévention des risques psychosociaux dans les trois versants de la fonction publique. Plus d’information en suivant ce lien :

[http://www.fonction-publique.gouv.fr/](http://www.fonction-publique.gouv.fr/fonction-publique/la-modernisation-de-la-fonction-publique-14).

*Les ressources ci-dessus, associées à votre réseau existant et à vos projets de contacts auprès des fonds d’investissement (dans le cadre du Pacte de Responsabilité Sociale) vous permettront d’affiner votre ciblage et de mettre votre énergie au bon endroit.*

Comme convenu, vous trouverez ci-dessous le lien vers un module pédagogique de l’APEC pour vous guider dans la mise en œuvre de votre plan d’action.

**Définissez votre marché cible** Réalisez une étude de marché afin d'identifier les entreprises susceptibles de vous recruter. Accédez au module pédagogique en cliquant sur le lien suivant :

<http://wpc.116f.edgecastcdn.net/00116F/modules/module-marche-cible-06092010/html/pc/ie4/studentspace.htm>

**2/ Rendre votre communication plus lisible**

Il s’agit de vous appuyer sur une posture que vous connaissez bien : celle d’offreuse de services ; et de rendre **votre offre plus lisible et légitime aux yeux des acheteurs** ou **prescripteurs**.

Pour ce faire, je vous conseille de réaliser un document de présentation qui met en perspective votre parcours professionnel et votre projet. Votre parcours de formation est dense et la description actuelle de vos réalisations mériterait d’être étoffée.

Pour rendre tout ceci lisible, nous avons vu que vous pourriez présenter votre champs d’action en **2 D**imensions : la dimension collective et la dimension individuelle.

*Pour le jeu de mots qui pourrait être le fil rouge de votre présentation, il y a peut-être un 3ème D à trouver (par exemple : la dimension mixte qui s’appuie sur les deux premières… à murir…)*

Pour vous aider dans cette démarche, vous trouverez ci-après le lien vers le module pédagogique de l’Apec :

**Changez de casquette, devenez "offreur de service"** Devenez offreur de service et détectez en exclusivité les opportunités d’emploi. Ce module pédagogique vous invite à vous poser les questions incontournables dans le cadre d’une démarche directe. Il est orienté vers la rédaction d’une lettre d’approche directe que vous pouvez transférer à un mail ou à un entretien téléphonique.

Pour accéder au module pédagogique, cliquez sur le lien suivant :

<http://wpc.116f.edgecastcdn.net/00116F/modules/module3_approche_directe_29072010/html/pc/ie4/studentspace2.htm>

En vous appuyant sur ces nouveaux éclairages, je vous souhaite plein succès dans vos démarches à suivre.

Cordiales salutations.

**Françoise LACHAND**

Consultante Mobilité Gestion de carrière

APEC

Retrouvez tous nos services

Si vous êtes un cadre en cliquant [ici](http://cadres.apec.fr/Emploi/Mes-services-Apec/Nos-services-phares/Un-consultant-vous-conseille)

Si vous êtes un jeune diplômé en cliquant [ici](http://jd.apec.fr/Emploi-stage/Mes-services-Apec/Nos-produits-phares/Un-consultant-vous-conseille)

tel : 0810 805 805