

Conseils sur l'utilisation du système ProfilPASS

Atelier de base – Conseils sur l'utilisation de ProfilPASS

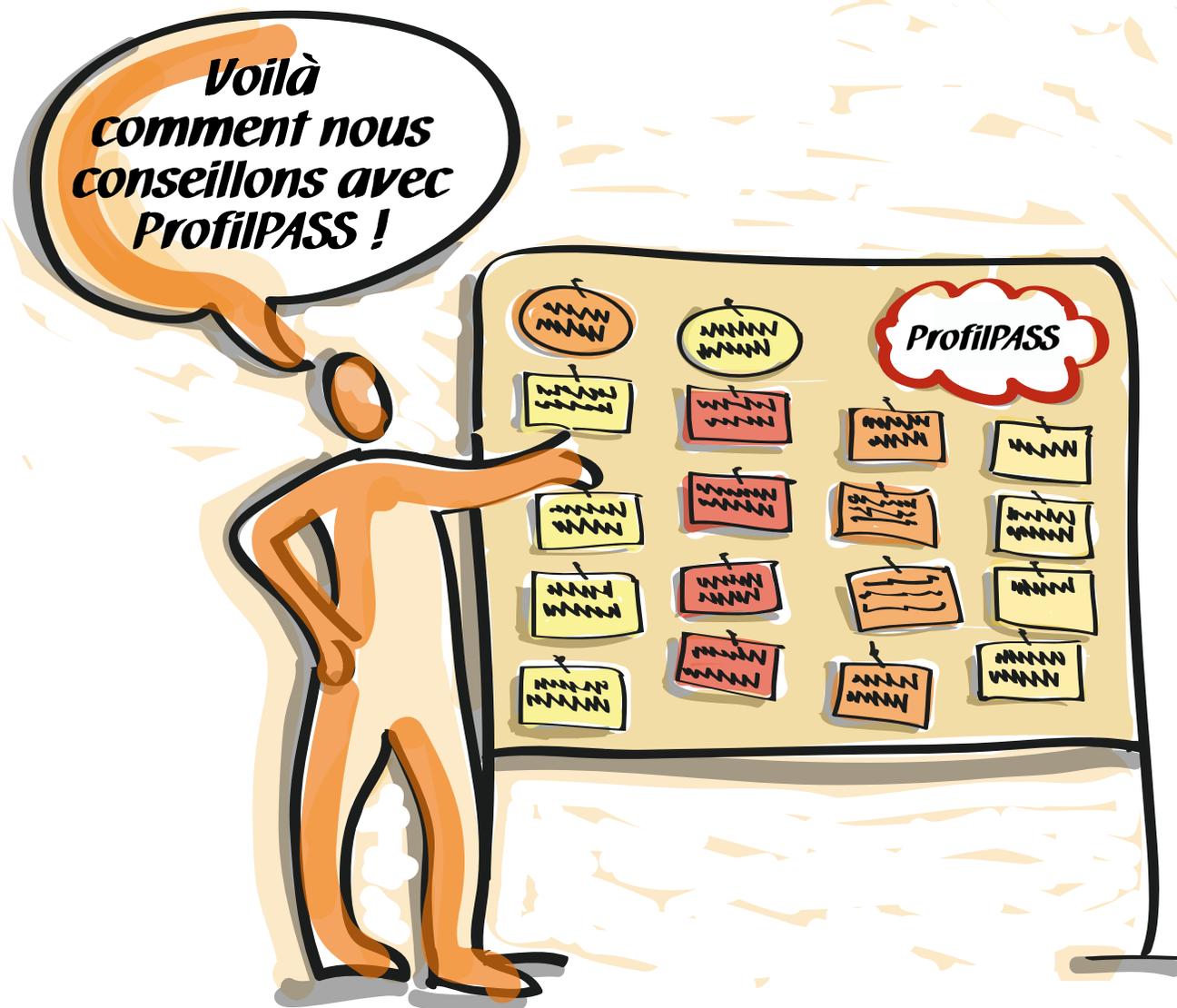
Renate Söffing



This project has been funded with support from the European Commission.
This product reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held
responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Conseil de base 1

*Voilà
comment nous
conseillons avec
ProfilPASS !*



Créez votre **propre** présentation ! Dessinez vos **propres** feuilles de tableau de conférence ! Vous en serez d'autant plus authentique et convaincant.

Prenez votre courage à deux mains ! Créez votre propre matériel. Des suggestions et des conseils sont disponibles dans le dossier virtuel des multiplicateurs.

De plus, n'oubliez pas d'échanger avec vos collègues.

Conseil de base 2

Tous les groupes sont différents. Leurs besoins et leurs objectifs ne sont pas les mêmes.

Un atelier de 3 jours comme celui-ci doit, d'une part, être en mesure de répondre aux préoccupations du groupe mais, d'autre part, de garantir le transfert et la compréhension des principes fondamentaux du système ProfilPASS.

C'est pourquoi, toutes les formations de ce type utilisent des éléments de comparaison et différentes variantes selon le groupe.



Faire connaissance

La méthode pour faire connaissance est différente en fonction du fait que la plupart des participants se connaissent ou non.

Le **festival des suppositions** est particulièrement adapté pour les groupes dans lesquels la plupart des personnes ne se connaissent pas. Cette méthode est un bon moyen pour souligner la facilité que nous avons d'émettre des hypothèses sur les autres sans les vérifier.

Cinq minutes par personne sont suffisantes pour les groupes de grande taille.

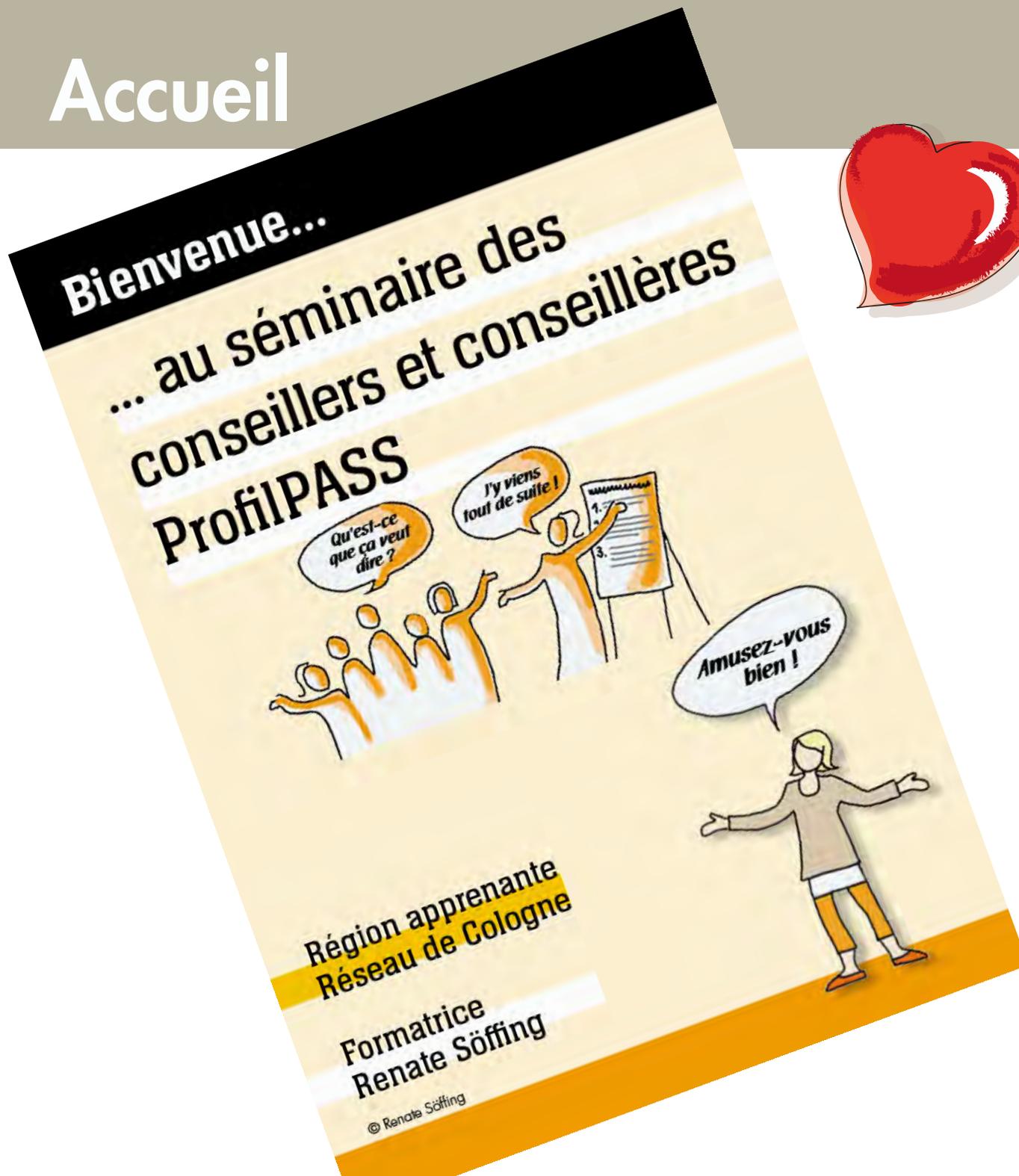
Le festival des suppositions

- ➔ Formez des groupes de 2 ou 3 personnes (qui ne se connaissent pas !).
- ➔ Chaque personne a 10 minutes, 5 minutes pour raconter et 5 minutes pour écouter : Il s'agit de découvrir les suppositions, les présomptions que chacun a envers les uns et les autres.
- ➔ Ne faites s'il vous plait aucun commentaire sur ce que vous entendez et ne donnez aucune réponse.
- ➔ Lorsque le temps est écoulé, nous nous rassemblons tous.

© Renate Söffing



Accueil



Nul besoin d'être connu pour être accueilli chaleureusement.

Les noms de tous les participants peuvent par exemple être inscrits sur l'affiche de bienvenue.

Le nom de l'organisation compétente (ici : Région apprenante réseau de Cologne) et le nom du multiplicateur sur l'affiche de bienvenue constituent des informations importantes.

Logistique

*Peut-on avoir
de l'eau pour
faire du thé ?*

*Il y a t-il une
prise pour
mon portable ?*

*Puis-je
laisser le
dossier ici ?*

Où se trouvent les toilettes ? À quelle heure est la pause déjeuner ? Allons-nous tous manger ensemble ou faut-il aller chercher quelque chose à l'extérieur ?

Il y a toujours quelque chose à communiquer, des arrangements à mettre en place.

Lorsque les aspects logistiques sont traités dès le début, les esprits sont plus disponibles pour se concentrer sur le contenu de ProfilPASS.

Trois jours - trois perspectives

1ER JOUR

Perspective des utilisateurs

ProfilPASS pour les adultes

2ÈME JOUR

Perspective des conseillers

ProfilPASS pour les adultes

3ÈME JOUR

Perspective des adolescents et des conseillers

ProfilPASS pour les jeunes

Trois jours - trois perspectives

- **1er JOUR** Perspective des utilisateurs ProfilPASS pour les adultes
- **2ème JOUR** Perspective des conseillers ProfilPASS pour les adultes
- **3ÈME JOUR** Perspective des adolescents et des conseillers ProfilPASS pour les jeunes



le veut savoir ce dont je suis capable.

Qu'est-ce qu'on va faire après l'école ?

Évidemment ce n'est pas en 3 jours qu'on va découvrir un conseiller ProfilPASS !

Oh non ? Pourquoi pas ?

© Renée Schling

Un tour d'horizon rapide des trois jours permet aux participants de s'orienter.

« Non objectifs » des trois jours

« Non objectifs » du séminaire ProfilPASS

- Devenir conseiller en trois jours
- Maîtriser parfaitement ProfilPASS au bout de trois jours
- Être préparé au bout de trois jours à toutes les situations qui peuvent se présenter lors d'un entretien individuel ou d'une réunion de groupe.
- Découvrir en trois jours toutes les possibilités offertes par ProfilPASS
- Connaître en trois jours toutes les méthodes qui peuvent consolider ou étayer ProfilPASS.



© Renate Söffing

Parlez des objectifs et des « non objectifs » pour ces trois jours de façon à éviter toute déception (le programme du séminaire est dans l'idéal suffisamment clair pour ne pas laisser place aux malentendus mais tous les inscrits ne lisent pas attentivement les documents...)

Objectifs des trois jours

Objectifs du séminaire ProfilPASS

➔ Découvrir ProfilPASS

- Objectifs
- Structure
- Contenu



➔ Premières expériences avec le ProfilPASS (application à l'autobiographie)

- Mes contextes de vie
- Désigner/décrire/résumer/évaluer
- Situation de conseil (→ petit groupe)

➔ Développer un mini-concept (Développer un mini-concept (→ petit groupe ou travail individuel))



Une fois les « non objectifs » définis, les objectifs doivent être plus faciles à appréhender.

Déroulement 1er jour

Programme 1er jour

- Accueil/Logistique
- Faire connaissance *Bonjour!*
- Quel est le but du ProfilPASS ?
- Vue d'ensemble Structure et objectifs
- Explorer le ProfilPASS par soi-même
 - Ma vie – Vue d'ensemble
 - Mes domaines d'activité – une documentation
- Pause déjeuner
- Mes compétences – un bilan
- Mes objectifs et mes prochaines étapes
- Dernière séance de discussion : Échange
- Conclusion/fin

© Renate Söffing

Un plan d'ensemble détaillé du premier jour annonce les thèmes qui seront traités.

Un tel fil rouge rend visible le lien entre les différentes étapes.

Quel est le but de ProfilPASS ?

En quoi le programme consiste-t-il ?

- Prise en considération de sa propre vie
- Identification et classement de ses propres expériences
 - Aptitudes/connaissances
 - Points forts/compétences
- Capacité de dialogue

Mentalité et vision du conseiller

- Vision humaniste
- Constructivisme
- Transparence des résultats

© Renate Söfing

Les principaux **objectifs** du programme ProfilPASS peuvent être abordés dès le début.

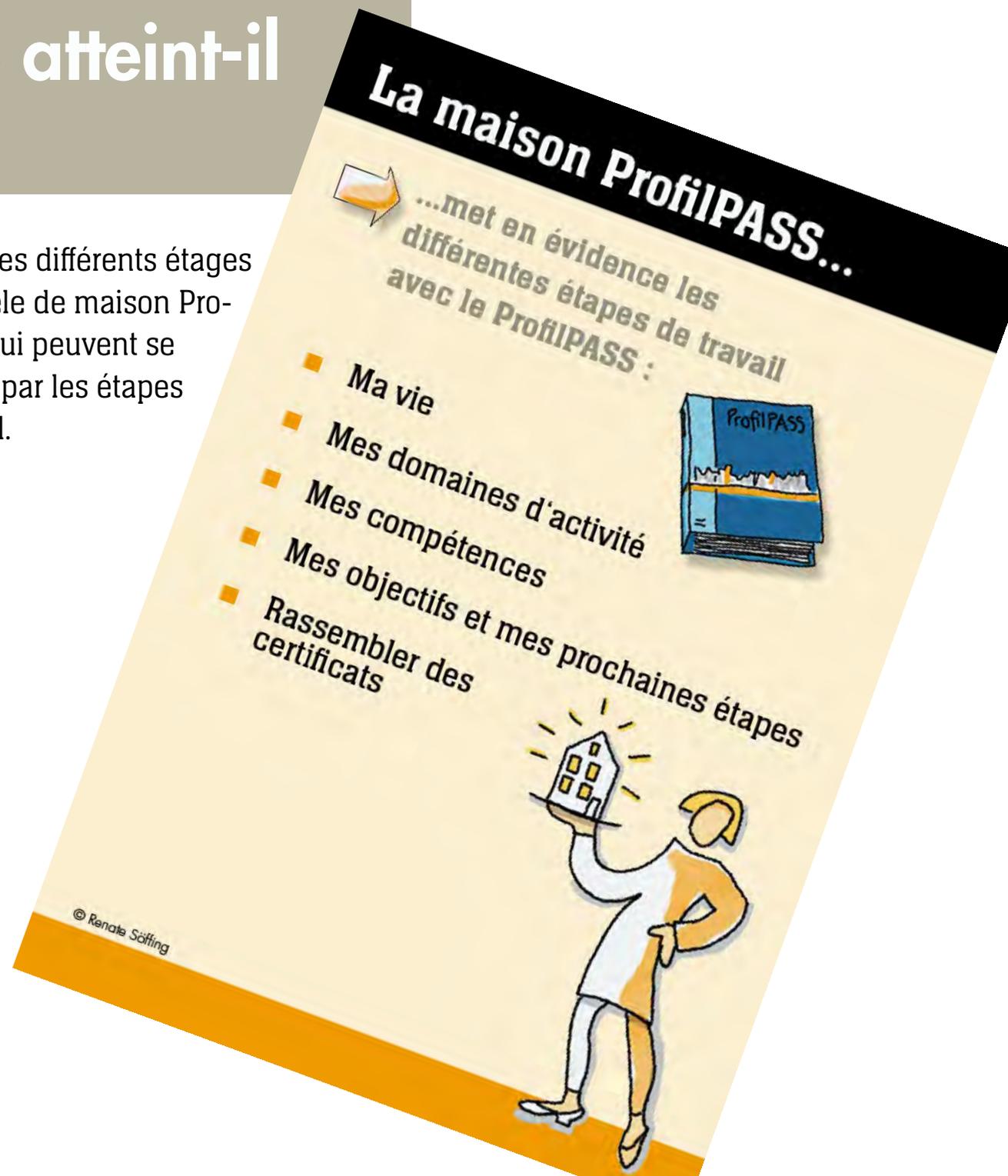
Vous devez comprendre que ce programme n'a pas pour but de faire assimiler des connaissances mais de faire adopter l'**attitude** qui conditionne l'établissement de relations professionnelles fructueuses.

Si vous mettez en pratique les valeurs « vision humaniste », « constructivisme » et « transparence des résultats », vous avez créé une bonne base pour un travail de conseil convaincant et utile.

Comment ProfilPASS atteint-il ces objectifs ?

Grâce au modèle de maison ProfilPASS, il est facile de restituer de manière intelligible les étapes successives du travail commun.

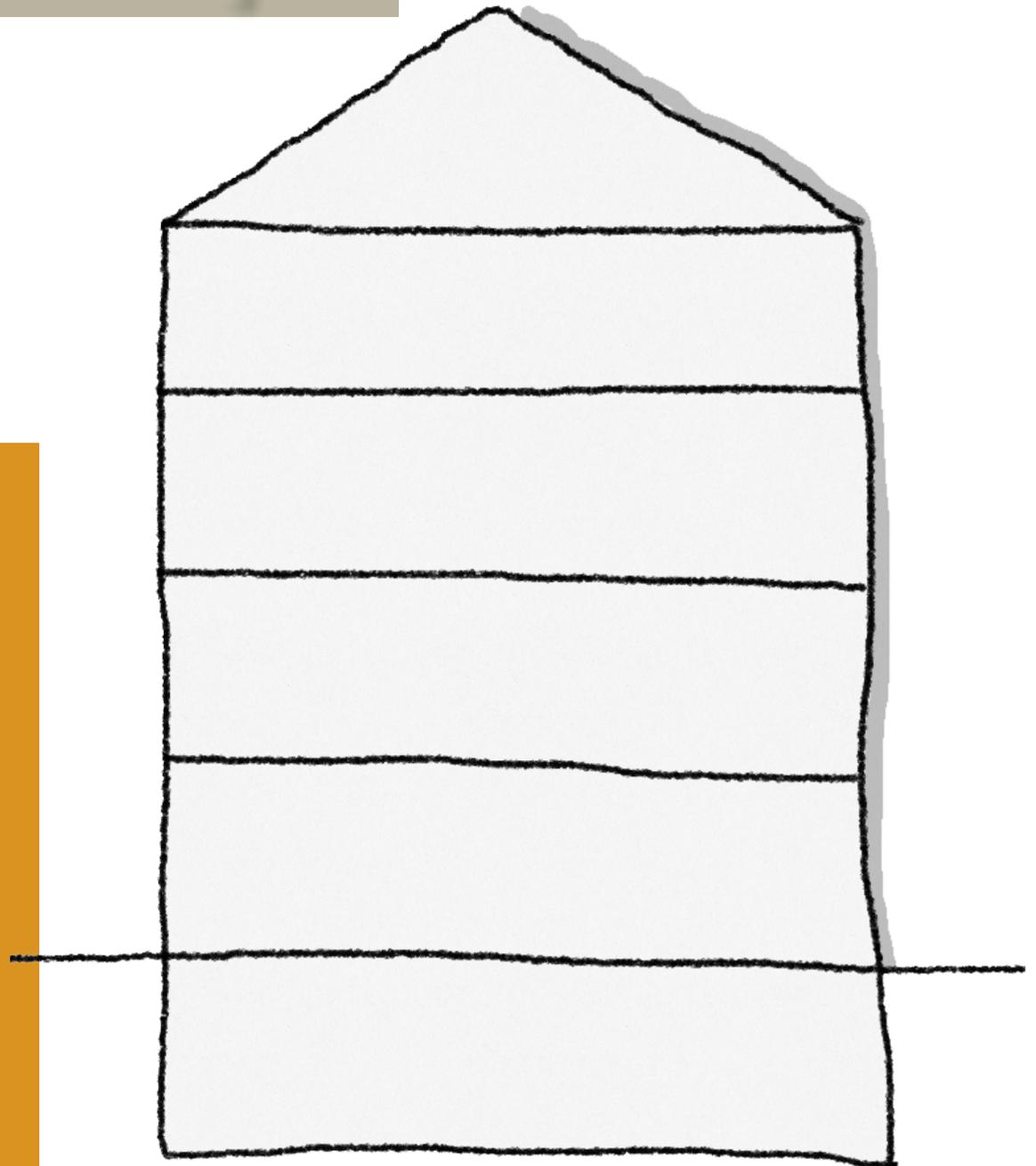
Suivent les différents étages du modèle de maison ProfilPASS qui peuvent se résumer par les étapes de travail.



La maison ProfilPASS

Les étages peuvent être également perçus comme étapes du processus de conseil. Nous allons étudier les différents étages individuellement.

Tout d'abord les fondations...

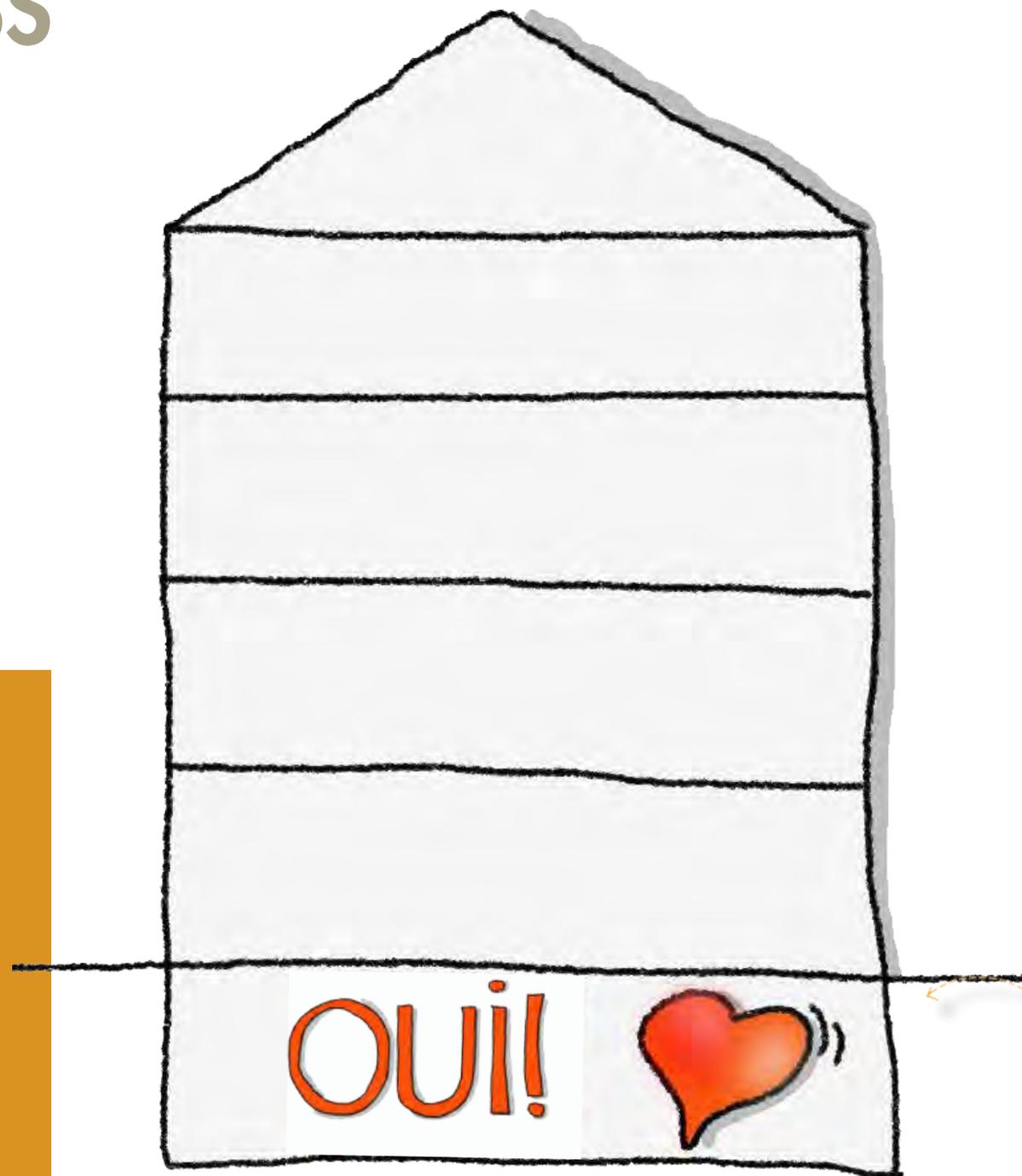


La maison ProfilPASS

Les fondations

Libre choix de participation : Les personnes encouragées ou forcées à participer à une consultation ne peuvent pas pleinement déployer tous les trésors cachés en capacités et compétences.

C'est pourquoi, quiconque souhaite bénéficier de conseils avec ProfilPASS doit dire **OUI** de tout cœur.



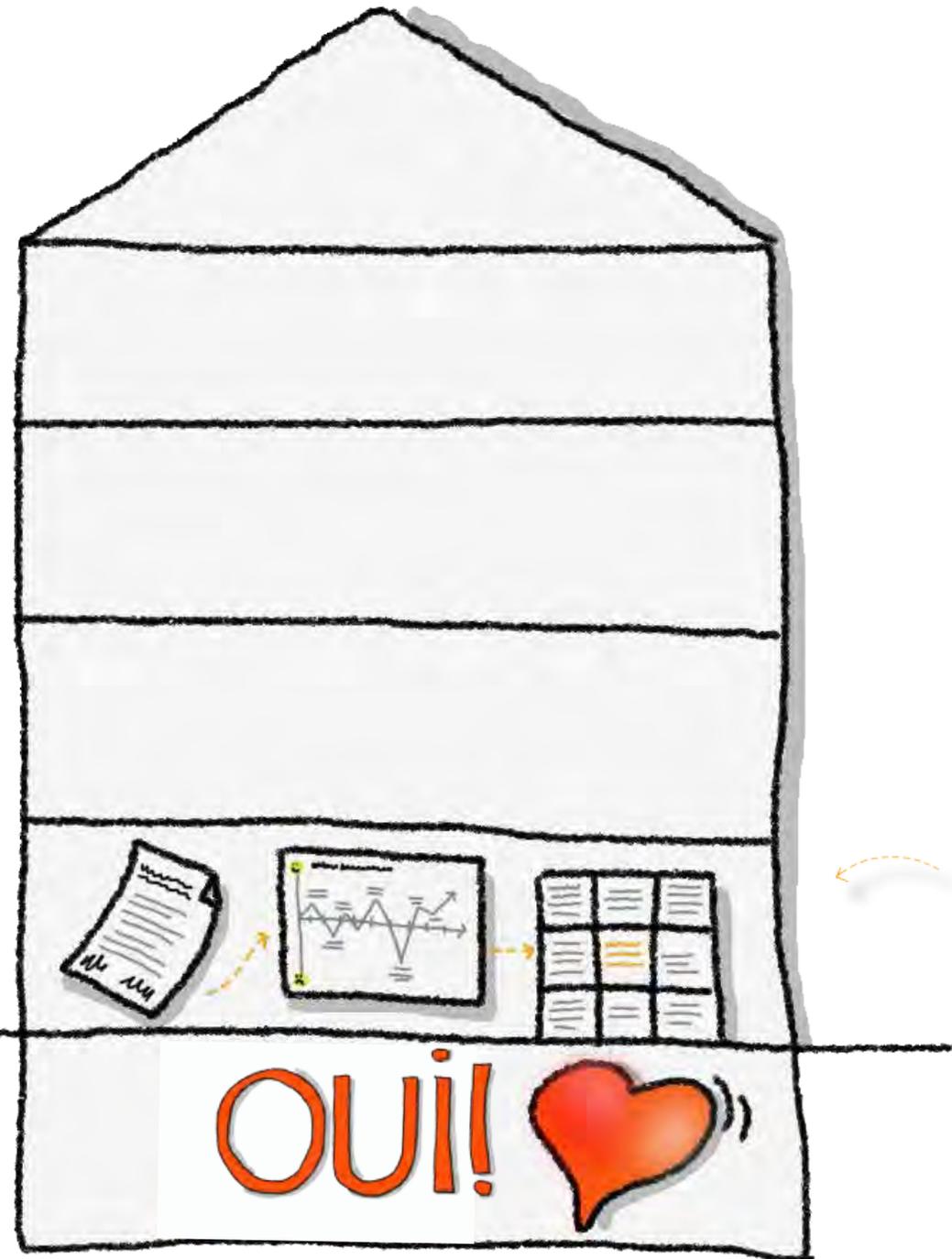
La maison ProfilPASS

Rez-de-chaussée

La véritable consultation commence par un **accord**. Celui-ci fixe l'objectif provisoire et décrit les efforts que les participants veulent déployer.

Avec l'**exploration du parcours** (par exemple en dessinant une ligne de vie), les principaux aspects de ce qui a été vécu jusque-là sont rassemblés. Les **domaines d'activité** permettent de classer ces aspects collectés.

C'est à ce stade que la première séance d'une consultation personnalisée pourrait prendre fin.



Maison ProfilPASS

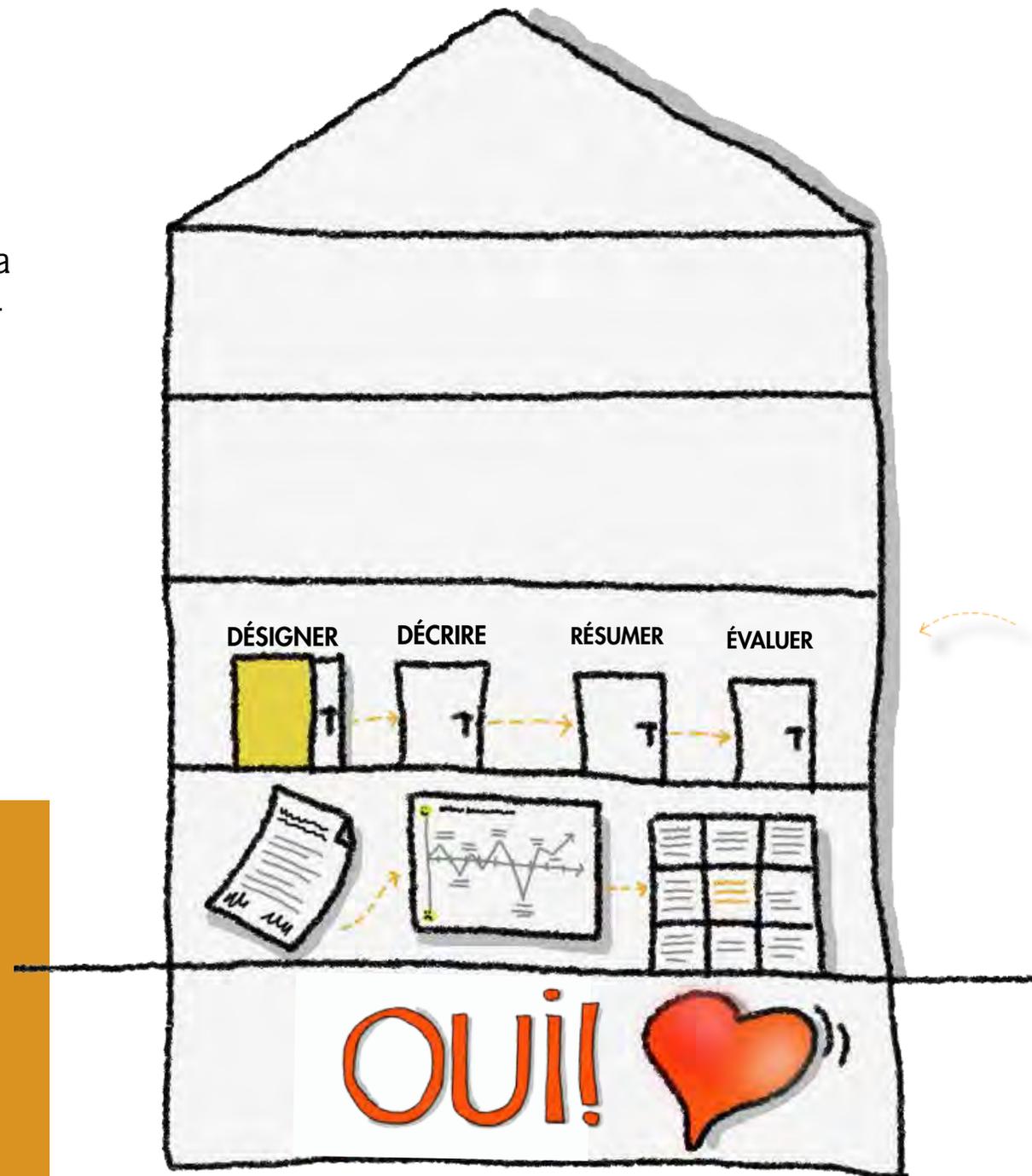
Premier étage

Pour la deuxième séance, nous nous donnons rendez-vous au premier étage. Nous recourons à ce qui a été élaboré dans la dernière séance en nous concentrons sur ce qui est connu. Ensuite, chaque aspect collecté fait l'objet d'un examen approfondi.

Vue d'ensemble des pièces :

1. Pièce : **Désigner**
2. Pièce : **Décrire**
3. Pièce : **Résumer**
4. Pièce : **Évaluer (classer)**

La porte de la première pièce est ouverte, car nous avons déjà rassemblé des mots-clés au rez-de-chaussée.



La maison ProfilPASS

Deuxième étage

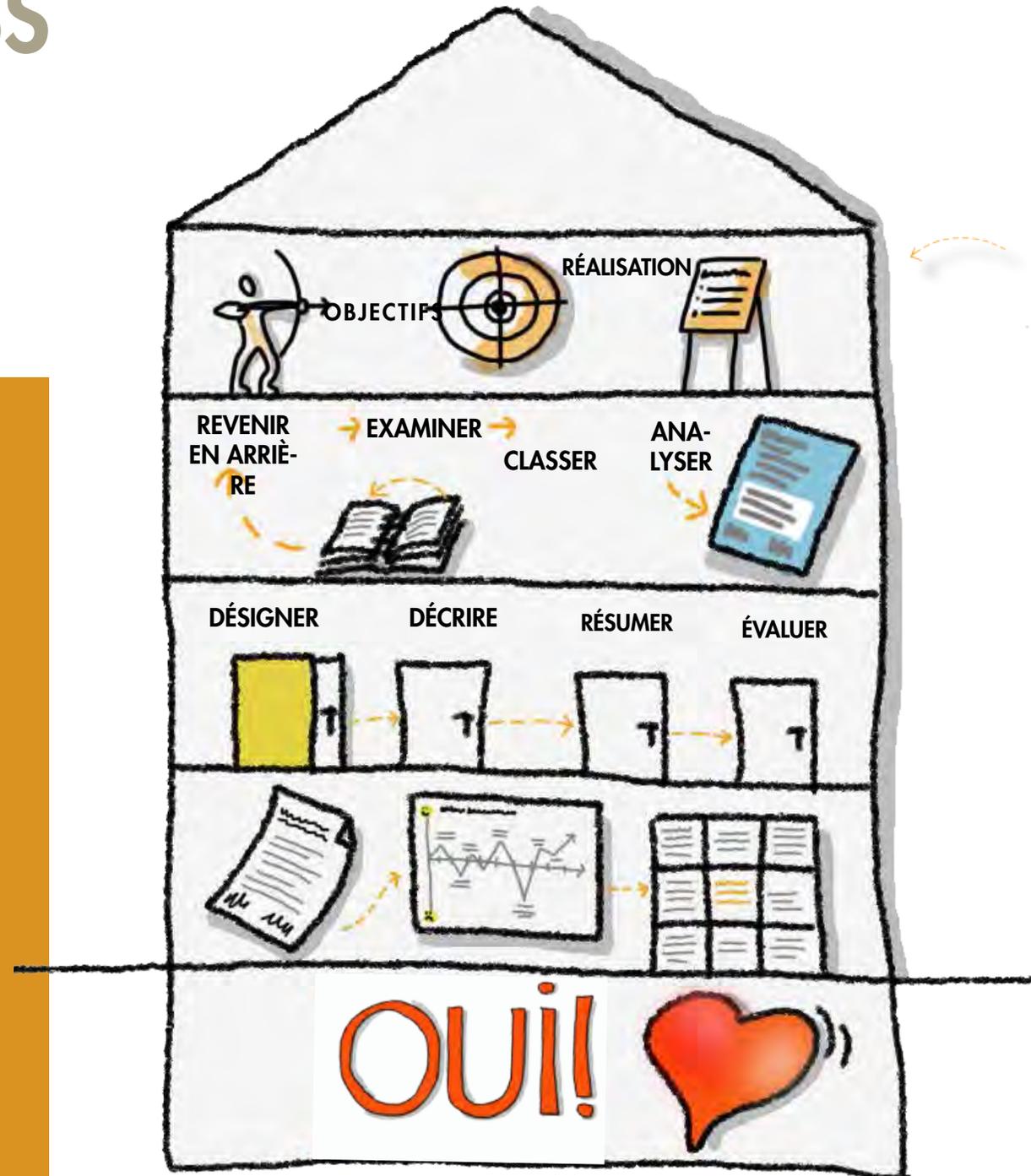
La prochaine étape consiste à « récolter les fruits » : en revenant en arrière, examinant et organisant, des liens peuvent être identifiés. Le bilan représente une analyse du travail effectué jusqu'ici et offre de nouvelles perspectives.



La maison ProfilPASS

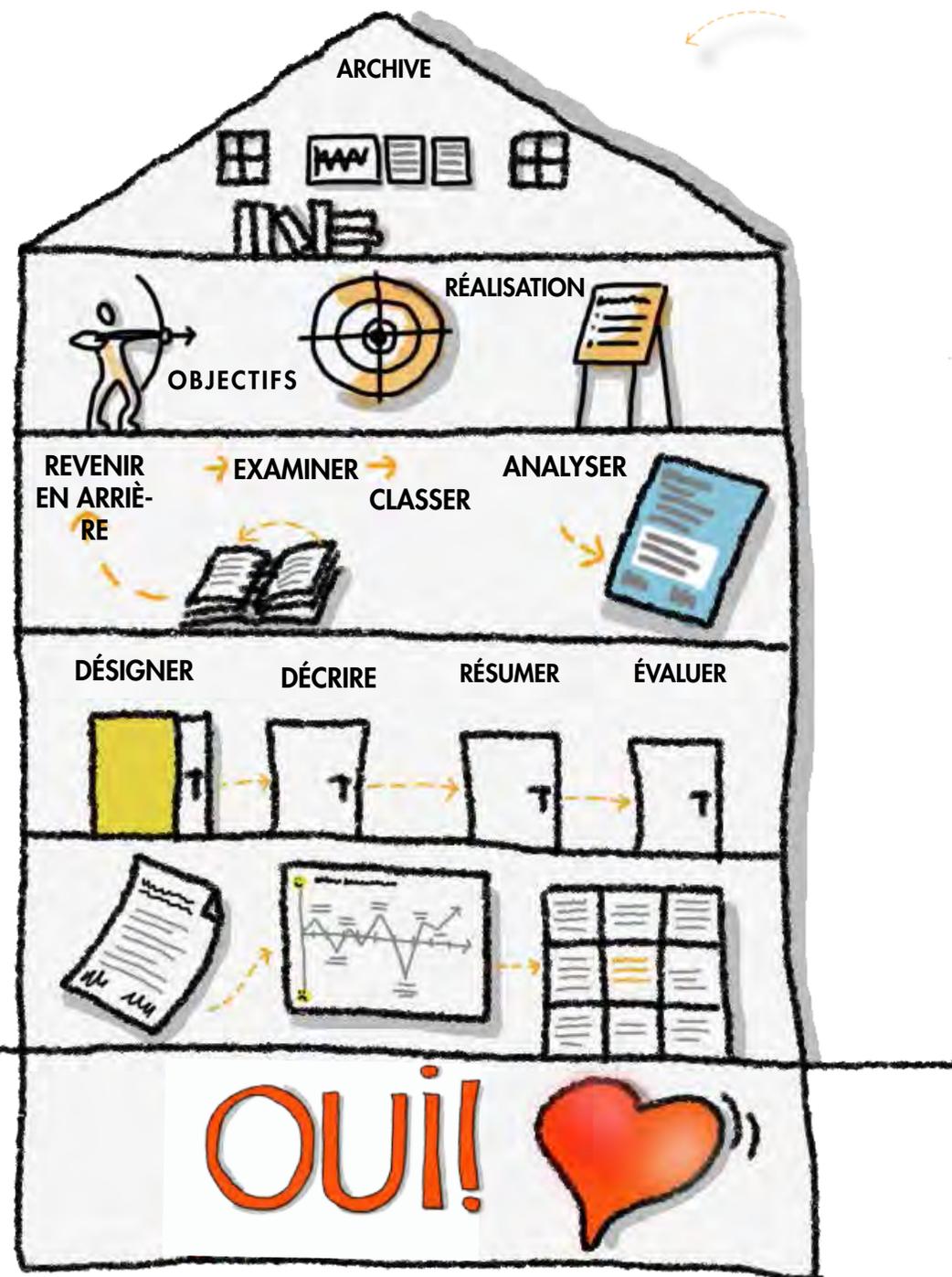
Troisième étage

Au troisième étage, il est question des objectifs qui doivent être abordés et réalisés.



La maison ProfilPASS Grenier

Tout ce qui a été établi dans le processus de conseil est enregistré dans l'archive. L'archive n'est pas un sous-sol oublié ; au contraire, elle comporte deux fenêtres qui laissent passer de la lumière et de l'air. Ce qui a été collecté et traité reste donc vivant...



La maison ProfilPASS

Vision et soleil

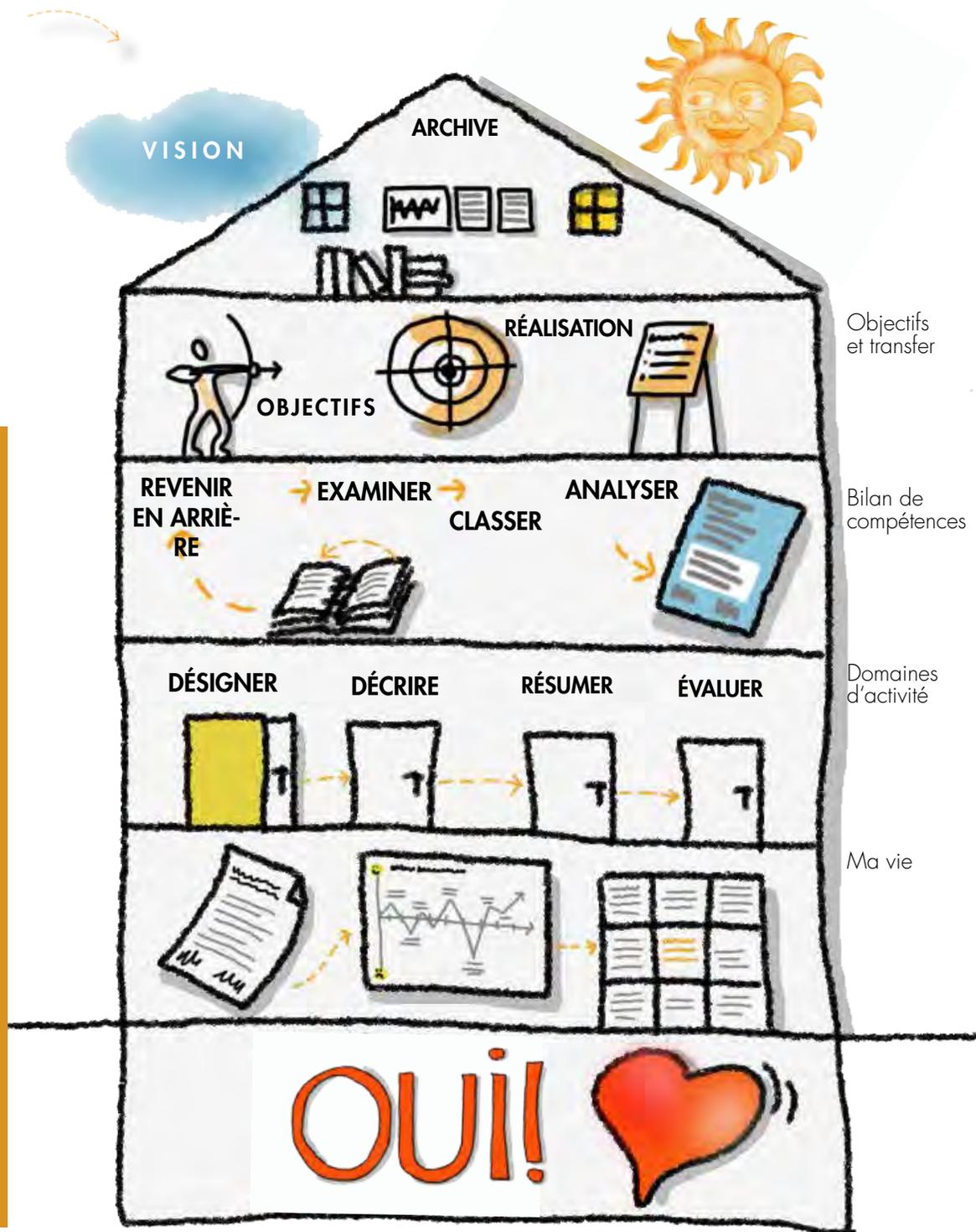
Un conseil ProfilPASS est réussi lorsque nos clients et clientes peuvent poursuivre leur chemin de manière autonome, responsable et réfléchie.



La maison ProfilPASS

Vision et soleil

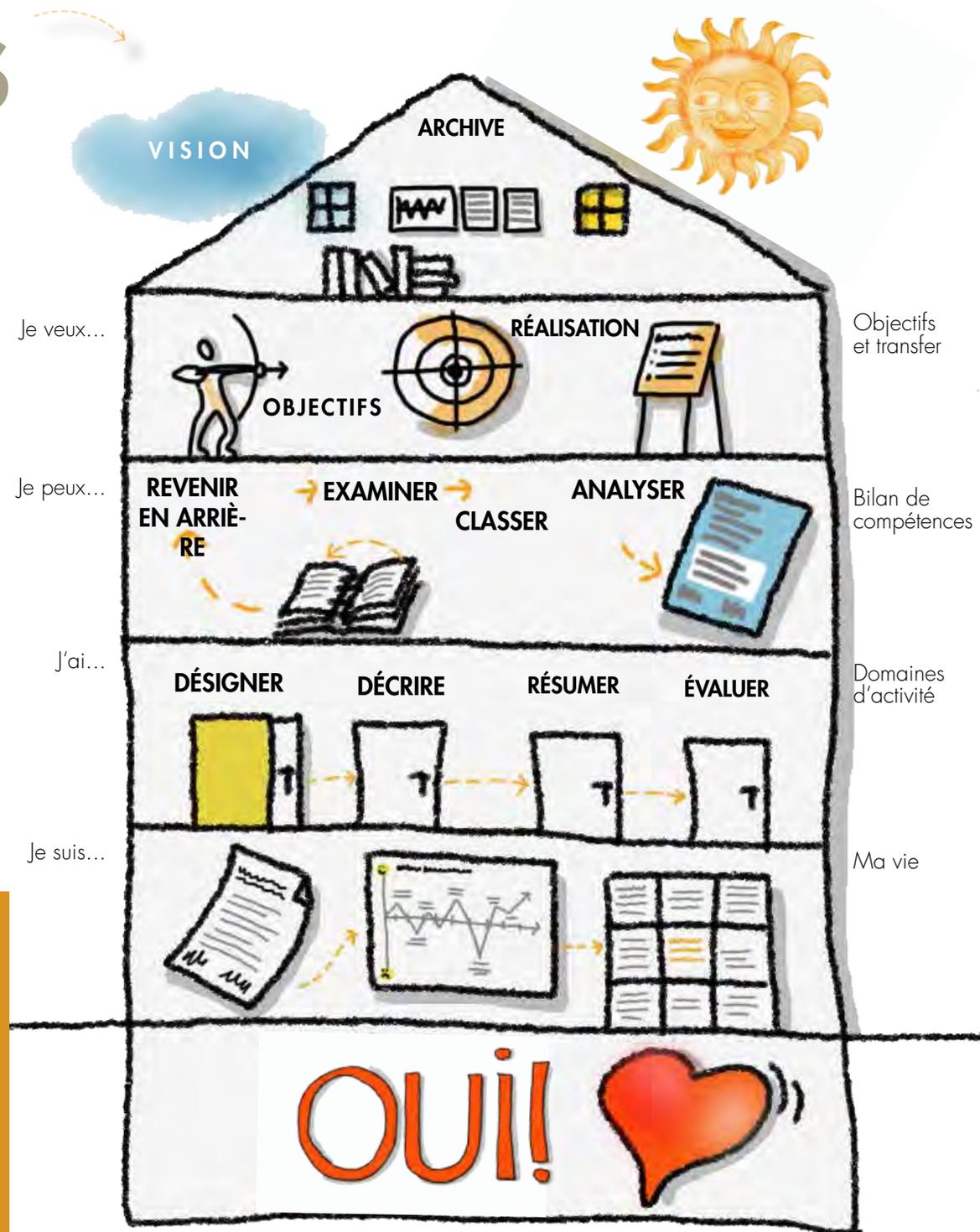
La page de droite présente encore une fois toutes les étapes du travail avec ProfilPASS.



La maison ProfilPASS

**Je suis,
J'ai...
je peux,
je veux !**

Dans les annotations situées sur le côté gauche de la maison, nous percevons la forme simplifiée de ce qu'on appelle la « capacité de dialogue » : on peut s'exprimer sur ce qu'on est, sur ce qu'on a fait, sur ses capacités et sur ses aspirations.



Tous les étages ?



Tous les étages appartiennent-ils vraiment à un service de conseil ProfilPASS ?

Combien de temps cela doit-il durer ?
Qui dispose d'autant de temps ?

La durée d'un service de conseil dépend d'une part du degré d'autonomie d'un client ou d'une cliente et, d'autre part, bien entendu de l'objectif fixé.

C'est pourquoi, il est crucial de définir dès le départ les idées et les attentes qui sont liées à cette offre de conseil.

Le travail ProfilPASS résumé à l'essentiel

Travail avec le ProfilPASS

 **Clarifier la mission** 

 **S'accorder sur les objectifs** 

- À quoi doit servir le résultat final ?
- Quand le résultat doit-il être atteint ?
- Comment est mesuré le résultat ?

 **Étapes de travail (avec le client)** 

- Rétrospective biographique = collecter des informations (Désigner/Décrire)
- Analyser (Résumer/Évaluer)
- Formuler les objectifs
- Établir un plan de réalisation
- Surveiller la réalisation
- Évaluer le processus et la réalisation des objectifs

 **Rétrospective (conseiller)** 

- Résultat : comparaison entre la situation idéale
- Processus :
 - Quel aspect s'est avéré utile ?
 - Quel aspect s'est avéré gênant ?



© Renate Söffing

Cette feuille de tableau de conférence résume encore une fois les principales tâches de ProfilPASS.

Cette étape implique également de revoir ces points ensemble. Naturellement, les consultants doivent se demander à la fin quelle est la relation entre l'objectif et le résultat.

Les différentes parties

Structure du système ProfilPASS

■ **Partie 1** **Ma vie – Vue d'ensemble**

■ **Partie 2** **Mes domaines d'activité**
– une documentation

■ **Partie 3** **Mes compétences**
– un bilan

■ **Partie 4** **Mes objectifs** et les
prochaines étapes

■ **Partie 5** **ProfilPASS Plus**

*C'est fou
tout ce qu'il
contient !*

1 2 3 4 5

Après avoir examiné le concept de la maison ProfilPASS, les participants doivent être familiarisés avec les différentes étapes du processus.

Il va sans dire, qu'en tant que consultant, vous possédez une excellente connaissance de ProfilPASS (déroulement et contenu dans le détail !). C'est le cas si vous avez déjà expérimenté vous-même une consultation ou si vous avez traité le dossier (au moins une fois, de préférence deux fois), en d'autres termes que vous avez répondu à toutes les questions vous concernant.

Ma vie - Vue d'ensemble

Ma vie - Vue d'ensemble

➔ identifier des **situations de vie importantes** dans le passé et le présent, par exemple dans le contexte de l'école, de la vie professionnelle, de la famille, des loisirs, etc.

➔ jeter un regard sur sa propre vie



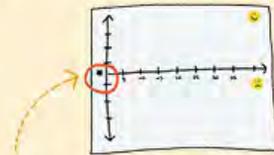
© Renate Söfing

Dans cette phase, seuls des mots-clés liés aux domaines d'activité doivent tout d'abord être rassemblés. Avant d'approfondir le travail avec nos clients, les étapes doivent être franchies lentement et dans l'ordre, du moins aussi longtemps que vous êtes encore inexpérimenté en tant que consultant ProfilPASS. Avec de l'entraînement, vous comprendrez de mieux en mieux l'état d'esprit de ProfilPASS. Les habitués peuvent ensuite naviguer entre les étapes avec facilité, bien sûr si cela est utile pour les clients...

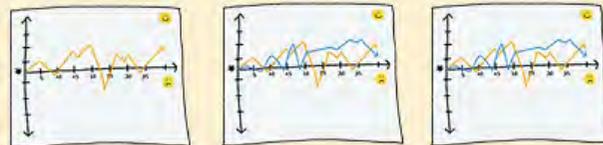
Travail biographique

Ma vie

Tâche Représentation du parcours de vie sous la forme de courbes



- La courbe commence à la naissance (*).



- Plusieurs courbes peuvent être tracées, par exemple pour la famille, la formation et le travail, les amis, les loisirs, etc.



- Inscrire les événements particuliers



Tracer une ligne de vie peut être un bon moyen pour aborder sa propre vie. Faire le point sur les expériences vécues jusqu'ici incite les souvenirs et délie les langues. En tant que conseiller, vous obtenez un premier aperçu qui facilitera la session de questions actives lors de l'analyse des domaines d'activité.

D'autres méthodes que la ligne de vie s'avèrent utiles (voir « Méthodes » dans le dossier virtuel des multiplicateurs).

La ligne de vie est particulièrement adaptée aux participants qui prétendent ne pas savoir dessiner.

Domaines d'activité

Mes contextes de vie

- ➔ Quels domaines d'activité sont importants pour moi ? 
- ➔ Le dossier contient-il « mes » domaines ou dois-je en inventer de nouveaux ? 
- ➔ Dans le deuxième cas, lesquels ? 

Lorsque tous les domaines d'activité ont été trouvés : **mots-clés** pour chaque domaine d'activité



Recommandation pour les conseillers

Présentez les domaines d'activité sous la forme de propositions. Vérifiez si les catégories et les concepts conviennent à la personne se tenant devant vous. Si cela est nécessaire, modifiez les titres ou ajoutez des domaines d'activité, champs d'expérience ou contextes de vie. Exemple : Si un client souhaite un champ « Amitiés », il suffit d'agrafer des feuilles supplémentaires et de traiter ces domaines d'activités ou champs d'expérience ultérieurement de la même manière que les pages imprimées.

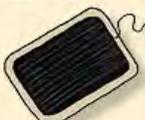
Le dossier doit s'adapter au client et non le contraire !

Connaître les domaines d'activité

Domaines d'activité



Ces termes génériques pour les domaines d'activité, les champs d'expérience et les contextes de vie décrivent-ils bien ma vie ? Ou dois-je ajouter ou supprimer un ou plusieurs concepts ?

- École 
- Formation professionnelle (inclut les études) 
- Foyer et famille 
- Service militaire, service civil, service volontaire 
- Loisirs et centres d'intérêt 
- Vie professionnelle, stages et emplois 
- Situations de vie particulières 
- Engagement politique et social 

Page 10 et page 11

© Renate Söffing

Recommandation pour les conseillers

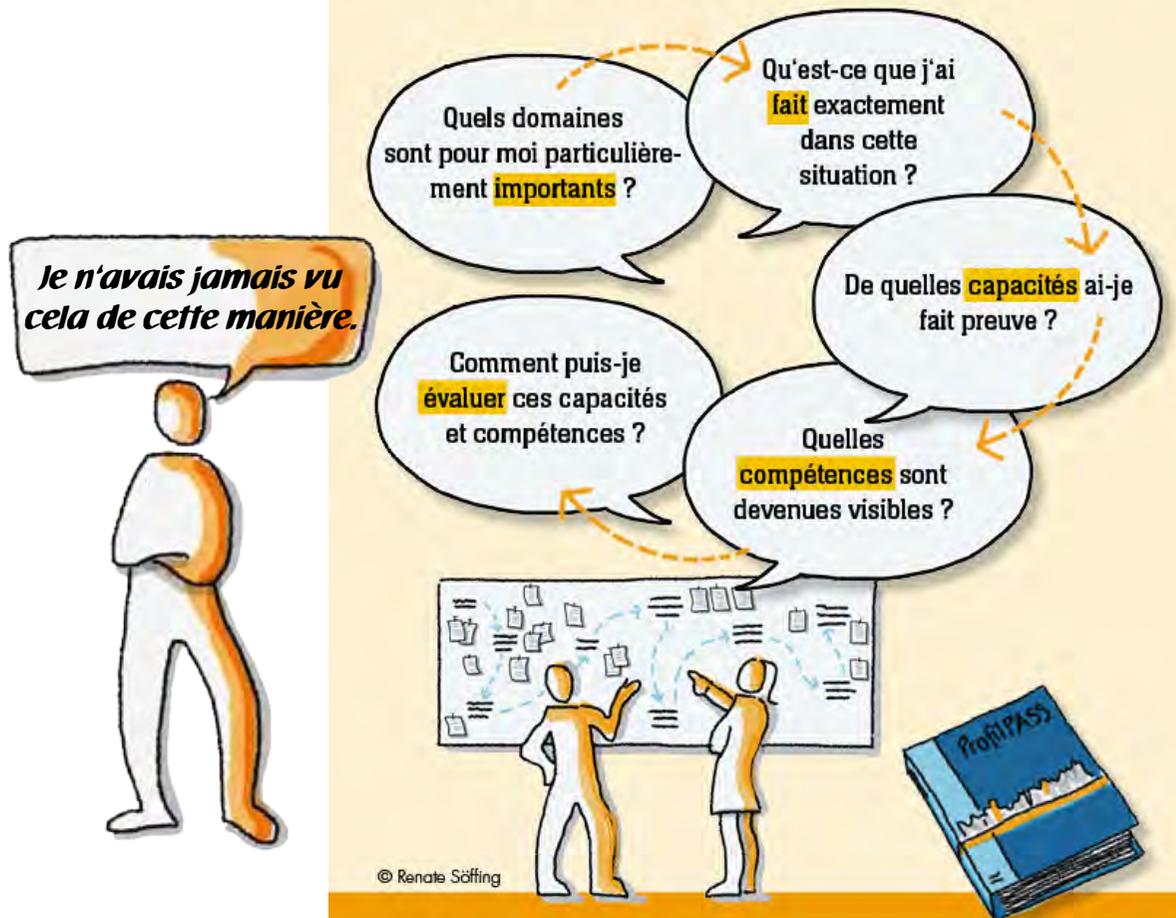
Lisez attentivement les textes d'entrée en matière sur les domaines d'activité dans le dossier.

Vous y obtiendrez toutes sortes d'idées qui vous aideront à accompagner vos clients et clientes.

Traiter les domaines d'activité

Mes domaines d'activité – une documentation

➔ examen approfondi des situations de vie devenues visibles



Recommandation pour les conseillers

Vous pouvez rarement traiter tous les domaines d'activité en une seule consultation. **Toutefois**, vous devez traiter intensivement au moins deux, de préférence trois domaines d'activité pour pouvoir dresser un bilan constructif. Ce dernier ne sera intéressant que par l'effet des synergies qui se dégagent lorsque différents champs d'expérience sont pris en considération.

Traiter les domaines d'activité

Domaines d'activité

➔ Une fois que les termes génériques ou les titres appropriés ont été trouvés, posez-vous la question : Quels sont les **mots-clés** correspondants ?

Exemple « Loisirs et centres d'intérêt »

- Jouer du piano
- Cultiver des bonsaïs
- Apprendre l'espagnol



Exemple « Engagement politique et social »

- Bénévole : aide aux sans-abris
- Bénévole : Amnesty International



© Renate Söffing

Recommandation pour les conseillers

Pour que votre client comprenne ce qui est demandé, citez quelques exemples de mots-clés associés aux domaines d'activité. Plus les exemples choisis sont adaptés à votre interlocuteur, mieux ce dernier pourra les comprendre.

Quatre pièces – quatre tâches

Quatre étapes

Désigner 1 situations, activités et événements charnière de ma vie

+Motivations : Qu'est-ce qui m'a poussé à faire cela ?

Décrire 2 Qu'est-ce que j'ai vraiment accompli ?

Découvrir ses capacités !

Résumer 3 Quelles ont été les étapes nécessaires pour y parvenir ?
Quelle phrase résume les nombreuses étapes et décisions que je viens de décrire ?

Évaluer 4 Mes capacités relèvent-elles du niveau A, B, C1 ou C2 ?



© Renate Söffing

Recommandation pour les conseillers

Le modèle de maison ProfilPASS a permis de savoir que le travail essentiel avec le client s'articule autour de quatre niveaux : Il s'agit du premier étage de la maison ProfilPASS et il contient quatre pièces.

Si, en tant que conseiller, vous avez bien compris les différentes tâches qui vous attendent dans les quatre pièces, vous pouvez transmettre ces informations à autrui.

La pratique toujours la pratique...

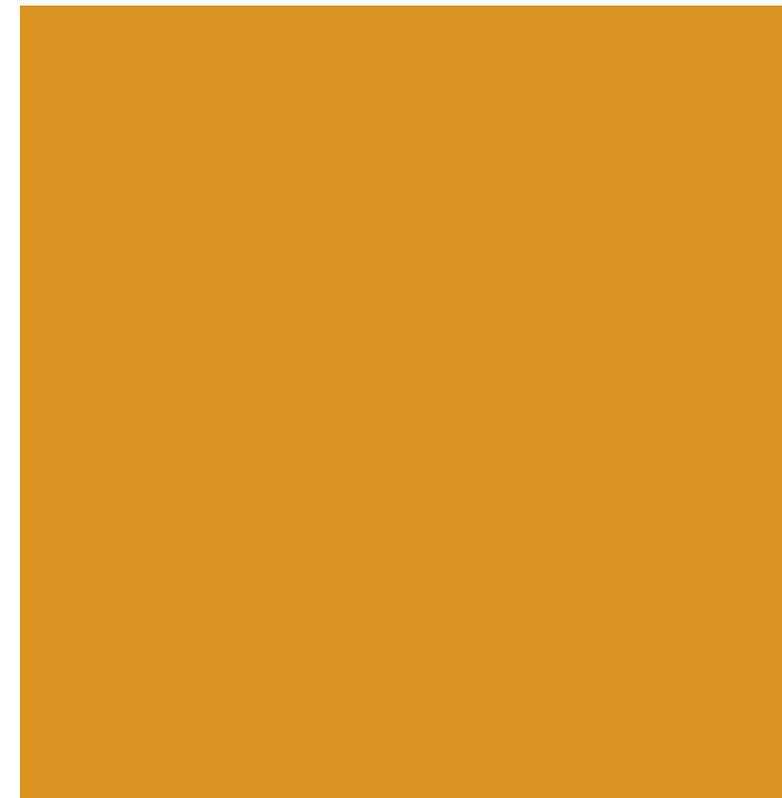
Recommandation pour les conseillers

Réfléchissez exactement sur la manière dont vous allez expliquer ces étapes et transmettre les informations de la façon la plus inspirée ! Si vous y parvenez, votre action de conseil ProfilPASS aura été menée avec brio...

The image shows a worksheet titled 'ProfilPASS' with four main sections for reflection and documentation:

- 1 Nommer**: A blank line for naming the skill.
- 2 Décrire**: A section with the questions 'Qu'est-ce que j'ai fait en détail ?' and 'Comment est-ce que j'ai procédé ?' followed by a grid of 10 horizontal lines.
- 3 Dégager l'essentiel**: A section with the questions 'Qu'est-ce que je sais faire ?', 'Qu'est-ce que j'ai appris ?', and 'Et comment est-ce que je le fais ?' followed by a grid of 10 horizontal lines.
- 4 Évaluer**: A section with a table for evaluation. The table has two columns: 'Niveau' and 'Dans quel autre contexte est-ce que j'ai utilisé cette aptitude ?'. The 'Niveau' column has sub-columns 'A', 'B', 'C1', and 'C2'. Below the header is a grid of 10 rows and 4 columns.

At the bottom left, there is a small icon of two people. At the bottom center, the text reads 'Tout ceci sont vos aptitudes !'. On the right side, there is a vertical footer: 'ProfilPASS - Document de travail - Version 2019'.



Évaluer

➔ Sélectionner les capacités les plus importantes et les évaluer de la manière suivante :

- **Niveau A** Je sais le faire à l'aide d'une tierce personne ou d'une instruction écrite.
- **Niveau B** Je sais le faire sans l'aide d'une tierce personne ou d'une instruction écrite, c'est-à-dire de manière autonome.
- **Niveau C1** Je sais le faire de façon autonome dans un autre contexte.
- **Niveau C2** Je sais le faire de façon autonome dans un autre contexte et je sais le montrer ou l'expliquer à autrui.

Attention, le petit oiseau va sortir !



Recommandation pour les conseillers

Trouvez des comparaisons que la personne en face de vous peut comprendre.

Pourquoi pas utiliser l'exemple du montage d'une étagère Ikea ? Ou celui de la préparation d'un menu simple à base de riz, de semoule ou de pomme de terre ?

Exercice de la pomme de terre

Exercice de la pomme de terre (ou du riz)

➔ Nous voulons manger ensemble des pommes de terre (ou du riz). Quelles sont les différentes décisions et étapes de travail nécessaires jusqu'au début du repas ?

■ **Travail individuel en silence**



■ **Prenez des notes (mots-clés)**



■ **Temps : 15 minutes**



© Renate Söfing

Recommandation pour les conseillers

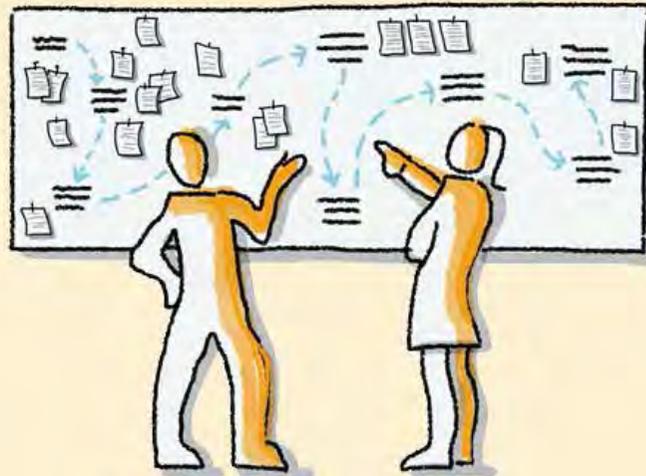
Cette méthode permet de mettre en évidence la quantité de savoir et de décisions qui se cache derrière les automatismes de la vie quotidienne.

Après cet exercice, les résultats peuvent être facilement transposés sur d'autres champs d'expérience.

Dresser le bilan

Mes compétences – un bilan

➔ **Résumé** des capacités et compétences



Bonne question!



*Quels
sont mes points
forts ?*



© Renate Söffing

Recommandation pour les conseillers

Comme nous l'avons déjà exprimé, vos clients doivent avoir traité en profondeur au moins deux, de préférence trois domaines d'activité pour pouvoir dresser un bilan constructif.

Maintenant, il convient de revenir en arrière dans le dossier et d'examiner ce qui ressort le plus souvent et ce qui plait particulièrement...

Points forts et...

Mes compétences – un bilan (I)

- Nous nous faisons une première idée !
(Page 76/77)

Il existe des capacités récurrentes !
que nous apprécions
particulièrement et que nous
souhaitons améliorer.



➔ Regroupons tout d'abord les capacités **A et B**. Ce n'est pas grave si certaines ont le même nom.

➔ Puis, traitez et identifiez :
! = je fais cela volontiers
x = revient souvent
○ = j'aimerais améliorer



Recommandation pour les conseillers

L'examen des capacités A et B doit être soigneusement pratiqué à l'aide d'un ou de plusieurs exemples...

... Compétences

Mes compétences – un bilan (2)

- Regroupons maintenant les capacités C1 et C2 (page 78).

L'ordre et le classement des domaines d'activité n'ont aucune incidence.

➔ Ces capacités se rapportent à un vaste champ d'application. Elles sont donc désignées comme étant des **compétences**.

Les doublons ne sont ici pas nécessaires.



Recommandation pour les conseillers

... également le filtrage des compétences.

Compétences dans le dossier

Compétences

- Compétences sociales 
- Compétences organisationnelles 
- Compétences spécialisées 
- Compétences méthodologiques 
- Compétences techniques 
- Connaissances en matière de TIC
Technologie de l'information et la communication
- Compétences linguistiques 
- Compétences artistiques 
- Compétences diverses

Les maître-mots
tout seuls n'apportent
pas grand
chose !

Tu as raison !
On doit y insuffler
de la vie.



← Page 81

© Renate Söffing

Recommandation pour les conseillers

Il sera également judicieux de réfléchir ensemble sur les compétences décrites dans le dossier.

D'autre part, clarifier la définition du terme « compétence » pour le client peut s'avérer également approprié.

Sur ce point, prenez particulièrement soin de répondre au niveau de langage et à l'objectif du client.

Comment dresser le bilan ?

EXEMPLE D'UN BILAN DE COMPÉTENCES

MES CENTRES D'INTÉRÊT ▶	MODE	JOURNAUX	INTERNET	DE QUOI AI-JE BESOIN ENCORE ?
Points forts et capacités et compétences acquiesamment acquises ▼				
CONCEPTION	<i>Concevoir soi-même</i>	<i>Typographie Photographie Illustration</i>	<i>Concevoir un site Web</i>	<i>Connaissances juridiques</i>
TRAVAUX MANUELS	<i>Concevoir soi-même et couture</i>		<i>Développer une boutique Internet et proposer des modèles</i>	<i>Connaissances commerciales et juridiques Connaître la concurrence</i>
EFFECTUER DES RECHERCHES ET ÉCRIRE	<i>Mode d'autres époques</i>	<i>Écrire des articles</i>	<i>Créer des magazines électroniques (mode)</i>	<i>Connaissances journalistiques et juridiques</i>
COLLECTIONNER ANALYSER DÉCIDER		<i>Rechercher des coauteurs</i>	<i>Créer des magazines électroniques (mode)</i>	<i>Évaluer des opportunités de marché Connaître la concurrence</i>

Recommandation pour les conseillers

Si vous revenez en arrière dans le dossier et si vous avez une vue d'ensemble de toutes les données, les résultats peuvent être exploités.

Ne vous contentez pas seulement de parler de ce que vous avez établi ensemble, mais rendez cela visible auprès des clients, sur un panneau d'affichage, une feuille de tableau de conférence ou une page A4.

Certificat de compétences

Mes objectifs et les prochaines étapes

➔ formuler les souhaits et objectifs le plus concrètement possible



Recommandation pour les conseillers

Après avoir rempli ensemble l'aide-mémoire à la page 85, vous allez aborder le certificat de compétences.

Ce qui figure dans le certificat de compétences doit impérativement être exprimé dans des termes compréhensibles par vos clients !

Vous trouverez des exemples de texte dans le forum ProfilPASS.

Et maintenant ?

Mes objectifs et les prochaines étapes

➔ formuler les souhaits et objectifs le plus concrètement possible



Recommandation pour les conseillers

Le dossier procure une aide structurée précieuse pour traiter le thème « Objectifs ».

Conseil

Si en plus d'une ligne de vie allant de la naissance jusqu'à la date actuelle, une ligne pour les événements futurs souhaités a été tracée précédemment, les utilisateurs ont plus de facilité pour donner vie au thème « Objectifs ».

Mes objectifs et...

Mes objectifs et les prochaines étapes

- Utiliser les résultats pour la planification de la vie future !

- Quelles sont les compétences que je souhaiterais développer ?
- Quels sont les centres d'intérêt que je souhaiterais approfondir ?
- Quelles sont les lacunes que je souhaiterais combler ?

- Avancez dans le dossier, à partir de la page 87.



© Renate Söffing

Recommandation pour les conseillers

Dans la plupart des cas, le service de conseil prend fin après la saisie des compétences. Si votre client souhaite un accompagnement supplémentaire, ProfilPASS lui apporte aussi un soutien là-dessus.

Aidez votre clientèle à développer des perspectives pour son parcours de vie et sa carrière professionnelle. Sur cette base, il sera plus facile de formuler des objectifs qui correspondent aux compétences recensées.

Rassembler des documents

ProfilPASS Plus

- ➔ Composer la candidature
- ➔ Saisir la compétence
- ➔ Rassembler des certificats
- ➔ Rassembler des attestations



© Renate Söffing

Recommandation pour les conseillers

Lorsque vous accompagnez des clients pour leur développement professionnel, gardez à l'esprit les éléments suivants : Certaines personnes ont besoin d'aide pour le classement, la collecte de leurs documents personnels.

Les candidats qui possèdent peu de certificats peuvent plus tard bénéficier d'attestations pour leurs emplois ou stages afin de constituer un dossier de candidature pertinent.

Dernière séance de discussion

Dernière séance de discussion

Pour conclure, un bref commentaire...

- Ce séminaire m'a beaucoup apporté...
- Remarque critique...
- Mes souhaits/suggestions sont...



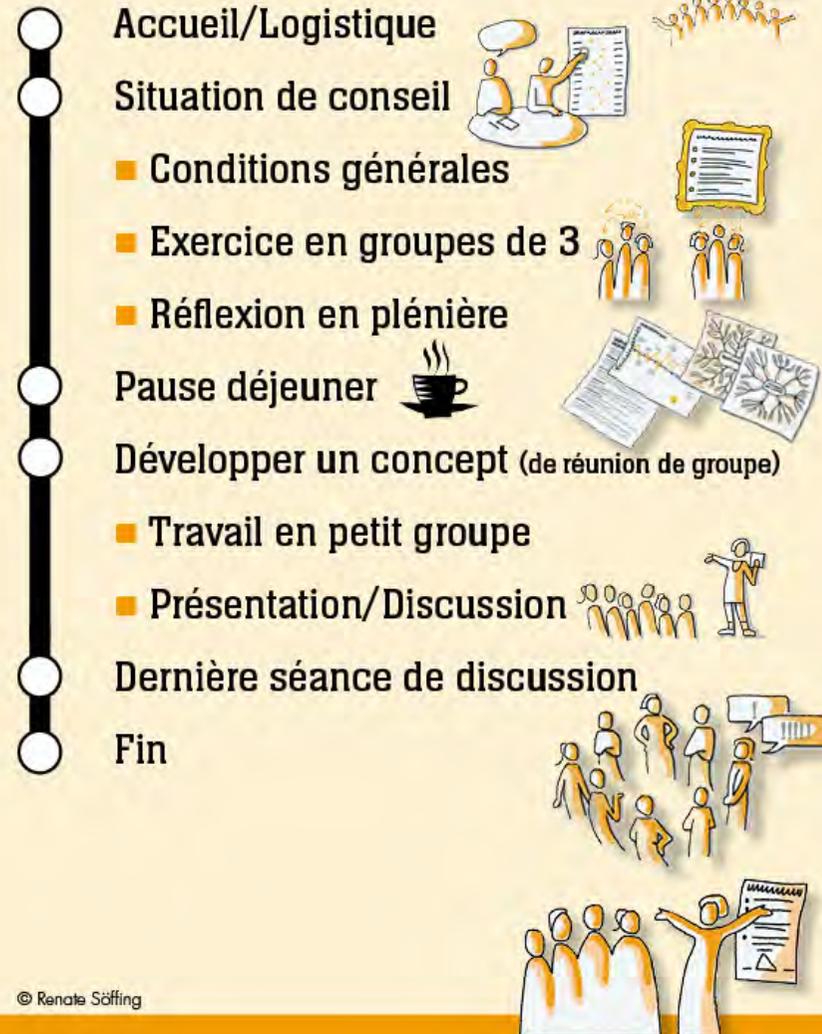
© Renate Söfing

À la fin des deux premiers jours du séminaire, il est judicieux d'obtenir un retour succinct de chaque participant.

Veillez à ce que les commentaires soient vraiment courts et que les participants n'engagent pas une nouvelle discussion.

Déroulement 2ème jour

Programme 2ème jour



Le deuxième jour se concentre sur la **pratique de la consultation**. Dans l'idéal, les participants possèdent une expérience en matière de conseil. Toutefois, ce n'est pas toujours le cas.

Un autre point central concerne le développement, toujours en petits groupes, d'un **concept sommaire** pour une réunion avec ProfilPASS.

Les priorités dépendent des différents groupes.

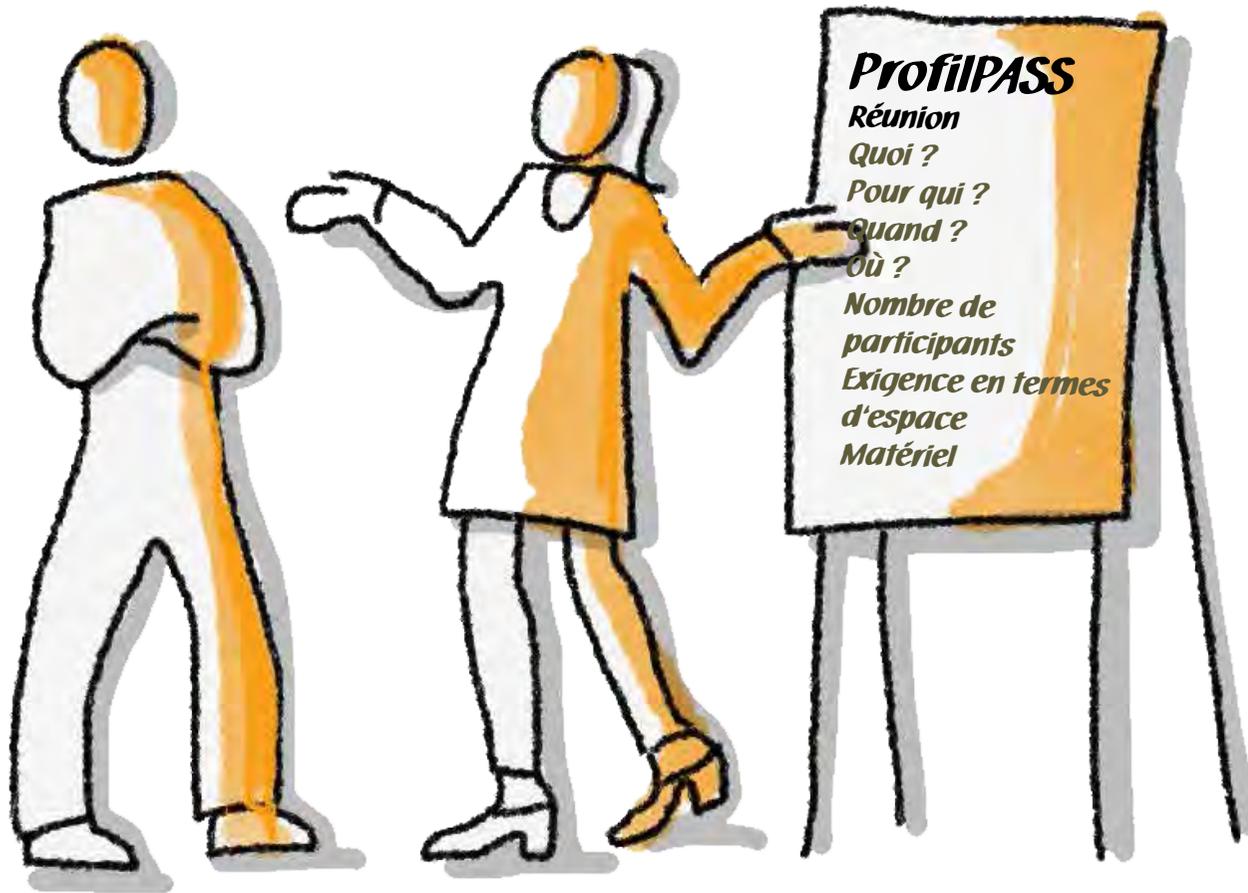
Pratiquer un entretien individuel

En groupes de trois (conseiller, utilisateur, observateur), les situations de conversations peuvent être simulées et ensuite examinées

Les consultants assistent tout d'abord à la conversation en tant qu'observateurs, ils interviennent uniquement à la demande. Lors des commentaires consécutifs, c'est au tour des consultants de parler.



Développer le concept



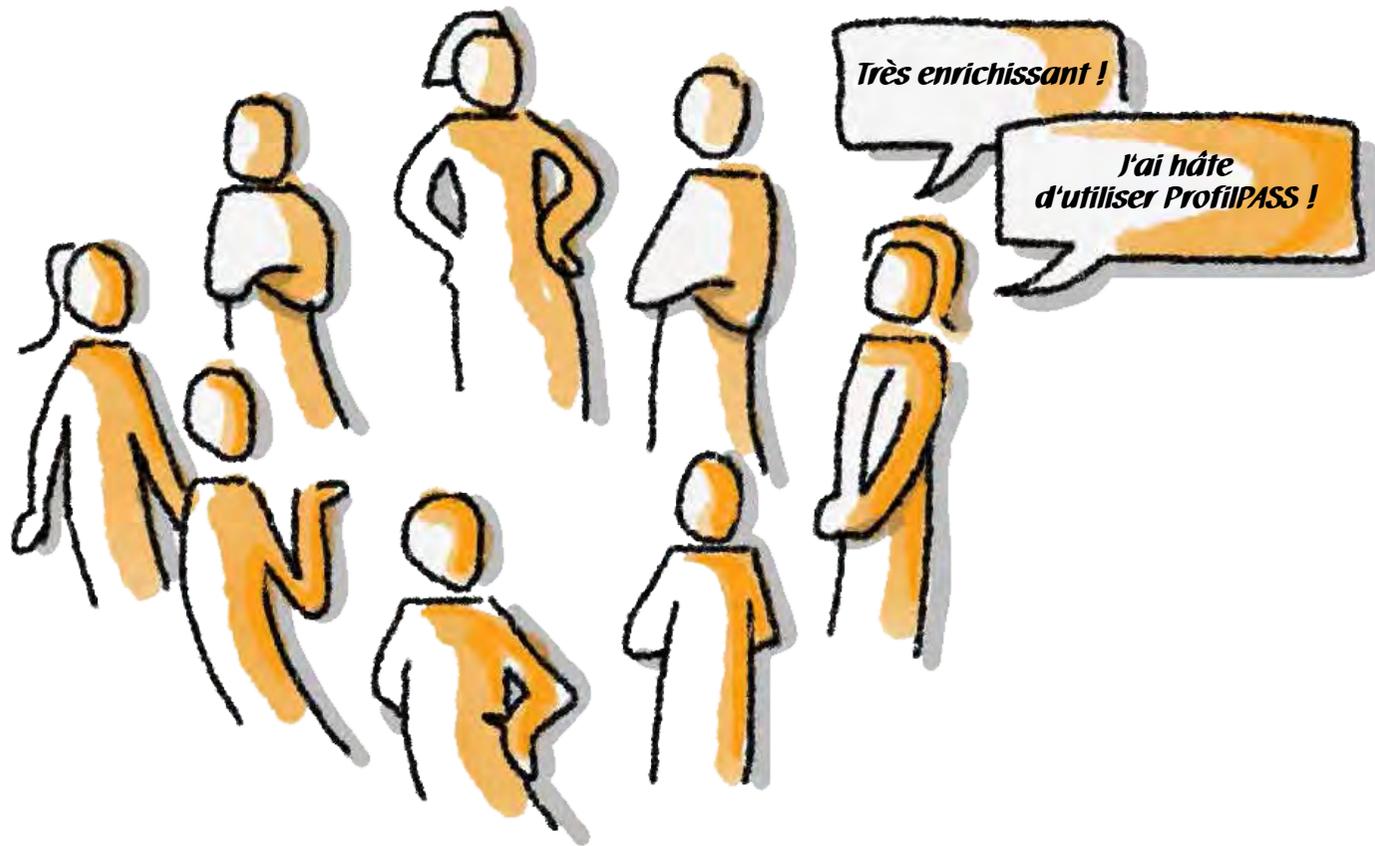
S'il reste suffisamment de temps, il est conseillé d'élaborer un concept en petits groupes de travail.

Thèmes possibles :

- Activités de groupe avec ProfilPASS
- Présentation de l'idée ProfilPASS (par exemple, pour l'agence pour l'emploi, pour les entreprises, pour les sponsors, etc.)

Les concepts élaborés sont ensuite présentés au groupe complet et sont débattus ensemble.

Discussion



Les questions peuvent structurer la présentation et la conversation qui en découle.

- Qu'est-ce qui est frappant ?
- Qu'est-ce qui vient à l'esprit ?
- Qu'est-ce qui a plu ?

Dernière séance de discussion

Dernière séance de discussion

Pour conclure, un bref commentaire...

- Ce séminaire m'a beaucoup apporté...
- Remarque critique...
- Mes souhaits/suggestions sont...

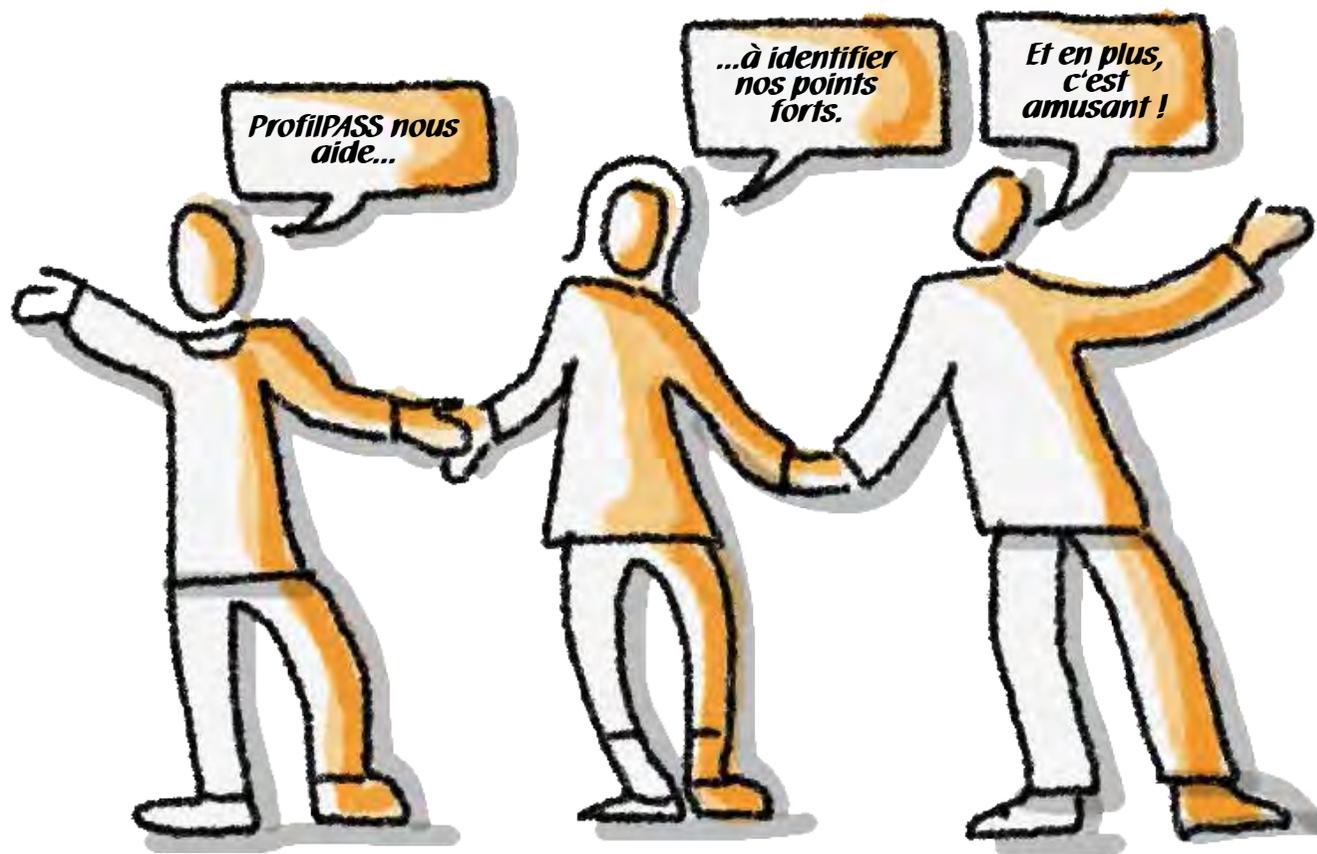
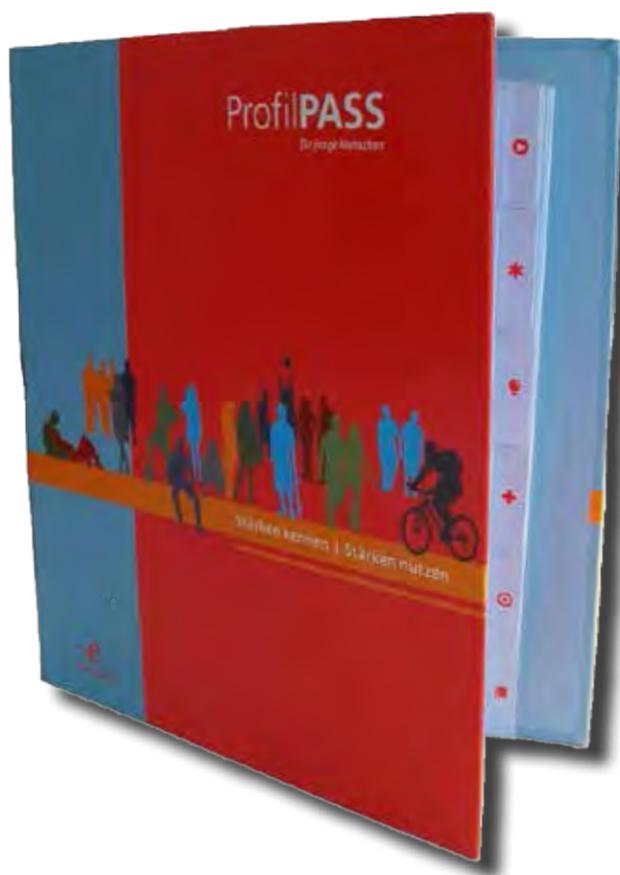


À la fin des deux premiers jours du séminaire, il est judicieux d'obtenir un retour succinct de chaque participant. Veillez à ce que les commentaires soient **vraiment** et que les participants n'engagent pas une nouvelle discussion.

Le troisième jour

Le troisième jour de séminaire est consacré à ProfilPASS pour les jeunes. Avant de regarder le programme, nous entamons la journée directement avec un exercice qui montre combien le travail avec ProfilPASS pour les jeunes peut être vivant...

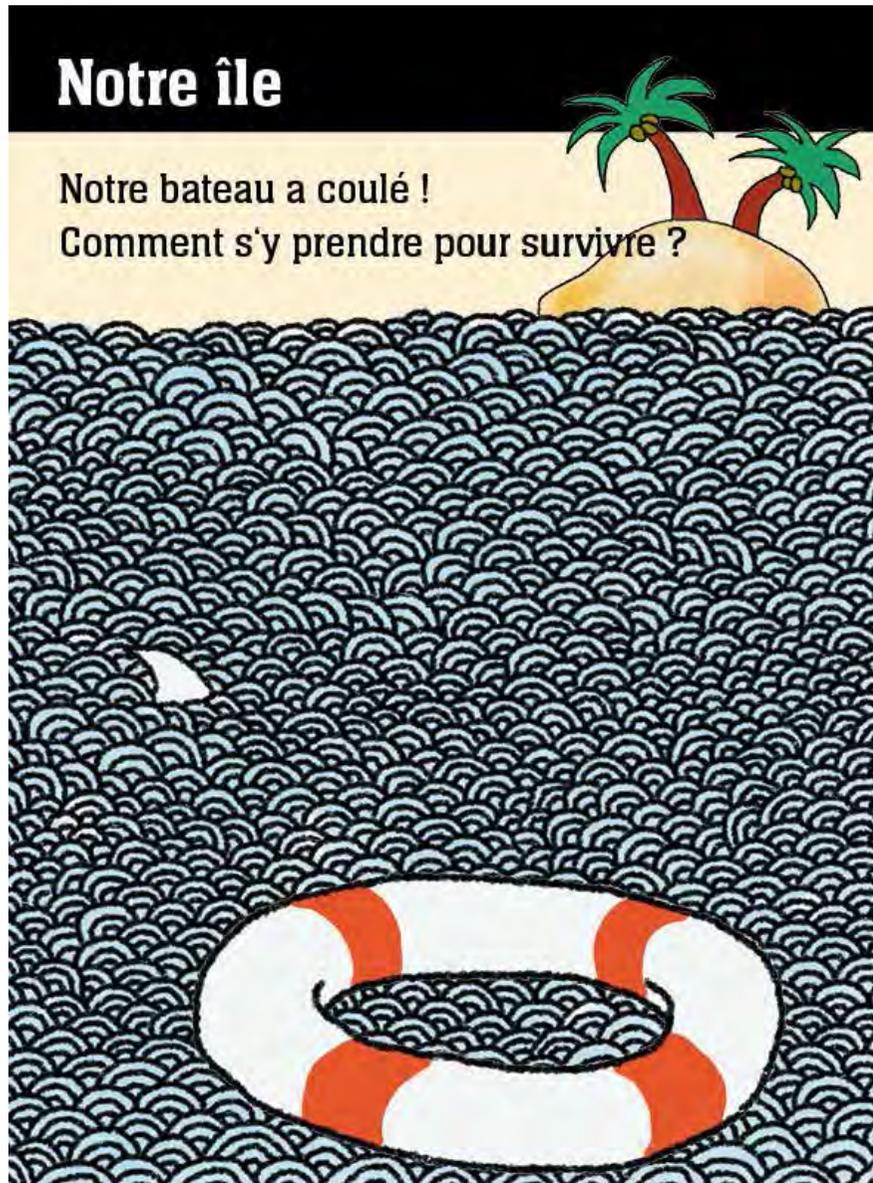
Pour cet exercice, deux à trois petits groupes (en fonction de la taille du groupe) doivent être formés avant que la tâche ne soit expliquée.



La tâche de l'île

Notre île

Notre bateau a coulé !
Comment s'y prendre pour survivre ?



© Renate Söffing

Explication de la tâche

Le bateau a coulé. Les petits groupes débarquent sur l'île indiquée mais ils n'ont pas de carte.

Scénario : Le groupe ignore s'il existe de l'eau potable, des êtres humains et/ou des animaux sur l'île.

Les participants doivent uniquement utiliser ce qu'ils ont gardé sur eux lorsqu'ils ont quitté le navire. En outre, il peut être dangereux de nager dans la mer (requins)...

La tâche de l'île

L'exercice : Survivre

LES FAITS

-  Tout ce que nous avons sur nous est trempé !
-  Nous ne connaissons pas l'île ! (Aucune carte)
-  Nous ignorons si nous allons être sauvés !

LES QUESTIONS

-  Que faisons-nous ?
-  Comment le faisons-nous ?
-  Avec quoi le faisons-nous ?
-  Qui fait quoi ?



© Renate Söffing

Il est crucial de prendre en considération les faits : Les briquets et les portables, par exemple, sont trempés, ce qui compromet leur état de fonctionnement.

La tâche principale : comment le groupe organise-t-il sa survie ?

Cet exercice ne vise pas seulement les jeunes...

La tâche de l'île

Analyse : Expériences sur l'île

1. Ce que nous avons fait :
Activités



2. Comment nous nous sommes
comportés :
Caractéristiques



© Renate Söfing

Une fois que les sous-groupes ont raconté comment ils ont procédé, le groupe au complet filtre ce qui a été accompli et comment cela s'est réalisé.

Il découle de cet exercice les capacités et points forts qui ont été mis en pratique et ce qui s'est avéré utile.

Déroulement 3ème jour

Programme 3ème jour

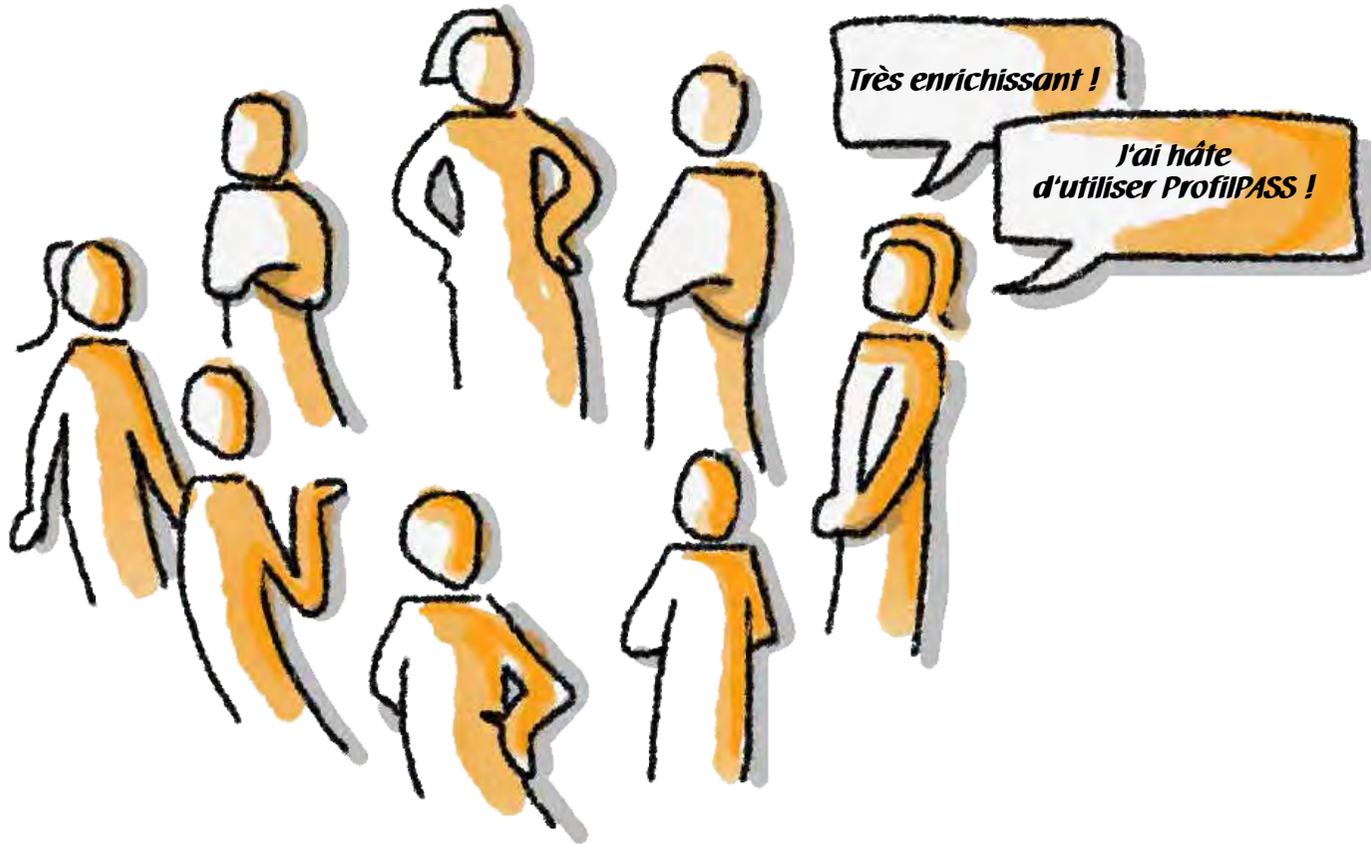
- Accueil/Logistique
 - Exercice pour l'analyse consécutive
 - Connaître le dossier (PPJ)
entre temps : Travail en groupes de 2
 - Pause 
 - Retour sur les concepts de l'entretien de la veille
 - Exemples de la pratique (projets scolaires)
 - Rétrospective et prévision 
 - Dernière séance de discussion/conclusion
 - Fin
- 

© Renate Söfing

Nous sommes déjà dans la troisième phase du programme : connaissance du dossier.

En général, les participants ne connaissent pas le dossier avant le séminaire ; c'est pourquoi une heure est désormais consacrée afin de se familiariser avec le dossier, en petits groupes ou en individuel.

Discussion



Après une consultation d'une heure avec ProfilPASS pour les jeunes, l'échange devient intéressant. Les questions peuvent structurer la conversation...

- Qu'est-ce qui est frappant ?
- Qu'est-ce qui vient à l'esprit ?
- Qu'est-ce qui a plu ?

En conclusion,

- qu'est-ce qui différencie le dossier rouge du bleu ?

Pratiquer un entretien individuel



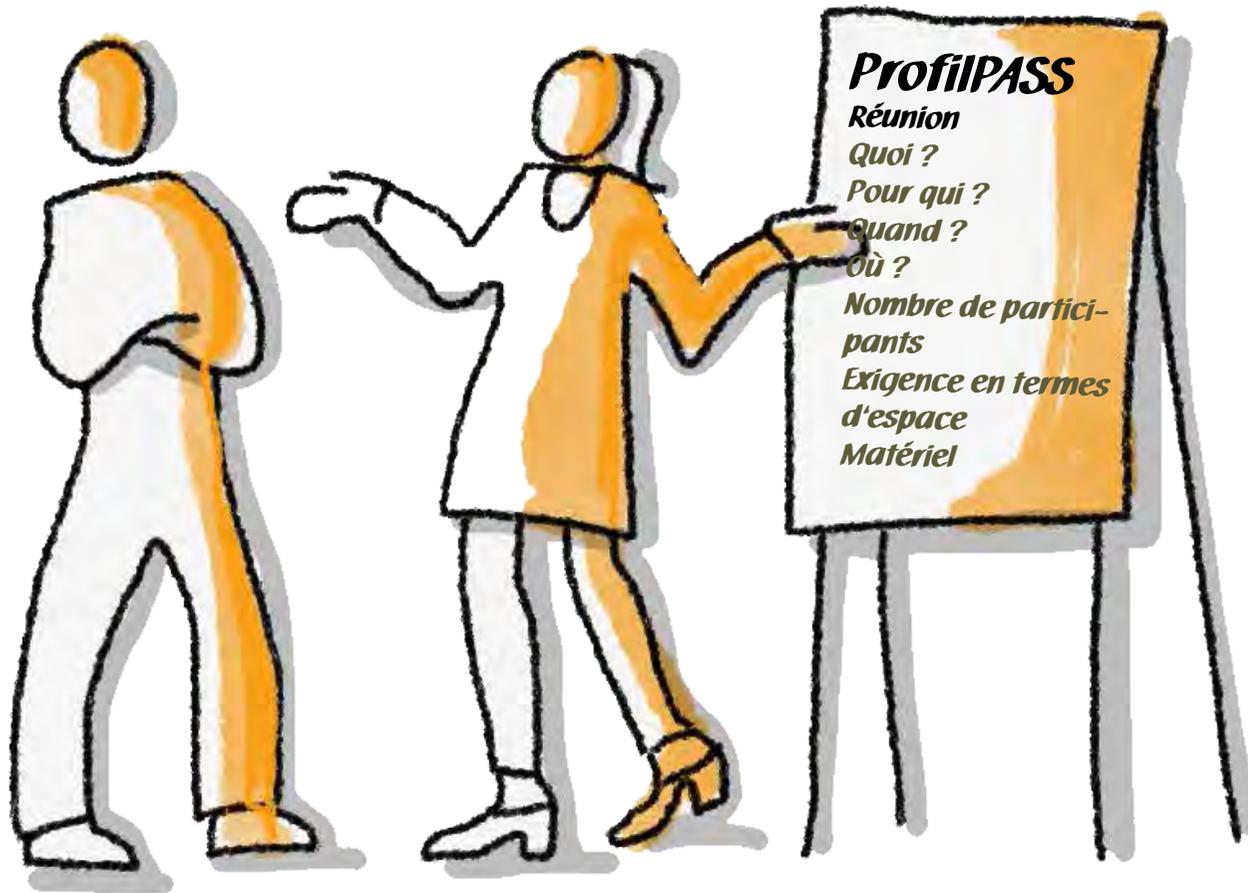
Il peut être ensuite judicieux de simuler encore une fois des situations de conversation.

Lorsqu'il est possible d'établir des groupes de 3, il existe un conseiller, un utilisateur et un observateur.

Les rôles

Les consultants observent la conversation ; ils interviennent uniquement à la demande des personnes conseillées, à savoir des utilisateurs. Lors des commentaires consécutifs, c'est au tour des consultants de parler (1. Utilisateurs, 2. Consultants, 3. Observateurs).

Développer le concept



S'il reste suffisamment de temps, il est conseillé d'élaborer un concept en petit groupe de travail.

Thèmes possibles :

- Activités de groupe avec ProfilPASS
- Présentation de l'idée ProfilPASS (agence pour l'emploi, organisations, entreprises, sponsors, etc.)

Les concepts élaborés sont présentés au groupe complet et sont ensuite débattus.

Conclusion

Il existe également des exemples de conclusion dans le dossier virtuel des multiplicateurs.

Le dessin commun d'une image de conclusion peut résumer tous les commentaires, concernant le séminaire et ProfilPASS, et sert de documentation et d'aide-mémoire.



**Plein de succès
pour vos actions de conseil et
événements avec ProfilPASS !**