



ANTICIPER LA DEUXIÈME PARTIE DE SA CARRIÈRE

Une expérience de seniors à partager

BRIEF









« Dans un marché de l'emploi en pleine mutation, les seniors rencontrent de plus en plus de difficultés à trouver leur place.

Pour se redéployer professionnellement, les seniors sont amenés à envisager de nouveaux modes collaboratifs (entrepreneuriat, portage salarial, consultant indépendant), au détriment du salariat.

Cela implique souvent de se remettre en cause, de bien identifier ses domaines d'expertise et enfin, de se positionner en « *offre*ur » et non plus en « *dem*andeur ».

Préparer et anticiper très en amont ces profondes évolutions permettront aux futurs seniors de mieux réussir la deuxième partie de leur carrière professionnelle »

INTERVENANTS CQFD 78

	<p>Jean-Robert HENAUX</p>	<p>Grand Groupe Hygiène & luxe PMI</p>	<p>Auditeur interne DG Director Supply Chain CSTMD</p>	<p>France / International</p> 
	<p>Philippe FAUCONNET</p>	<p>Grands Groupes Assurances Bancassurance Services</p>	<p>Project Manager Senior Advisor Head of Marketing/Dist</p>	<p>France / International</p> 
	<p>Francesco GONELLA</p>	<p>Grands Groupes Hygiène & luxe PMI</p>	<p>Director Business Unit Marketing & Sales</p>	<p>France / International</p> 
	<p>André VILLA</p>	<p>Grand Groupe Consulting / Finance</p>	<p>Managing Director</p>	<p>France / International</p> 



Cadres en Mission,
société de portage salarial

Intervenant

Marine LEMAY

Directrice régionale Ile-de-France

06 42 23 32 76

marinelemay@cadresenmission.com



SOMMAIRE

INTRODUCTION

I - UN MARCHÉ DE L'EMPLOI COMPLIQUÉ POUR LES SENIORS

1 - Statistiques & Effet ciseaux

2 - Contexte & Constats

II - SCENARII DU POSSIBLE POUR LES SENIORS

1 - Trois familles de scenarii "cible"

2 - Appliquer une démarche de marketing personnel

3 - L'avant- vente

III - PILOTER JUSQU'AU BOUT SON PARCOURS PROFESSIONNEL

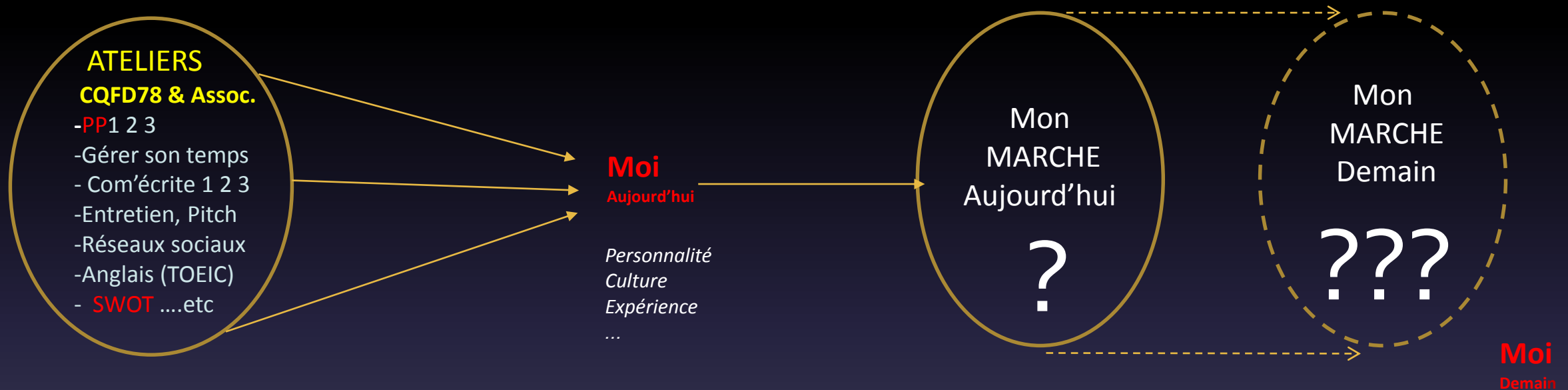
1 - Evolutions du marché

2 - CADRES EN MISSION : présentation du portage salarial

CONCLUSION - Questions / Réponses

INTRODUCTION

« Partager entre pairs les bonnes pratiques, ses expériences pour développer ensemble des démarches opérationnelles sur son marché et accélérer son retour à l'emploi »

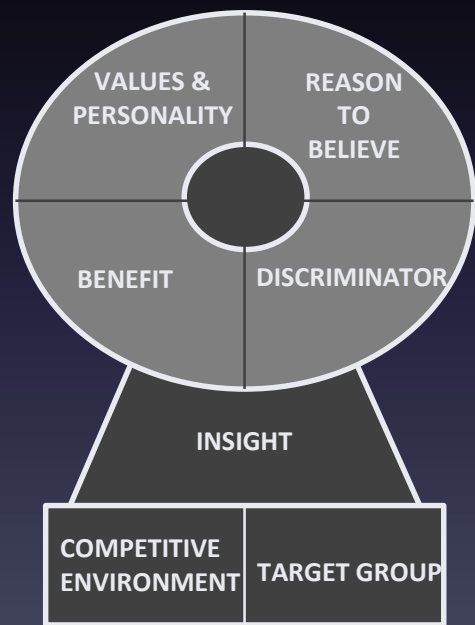
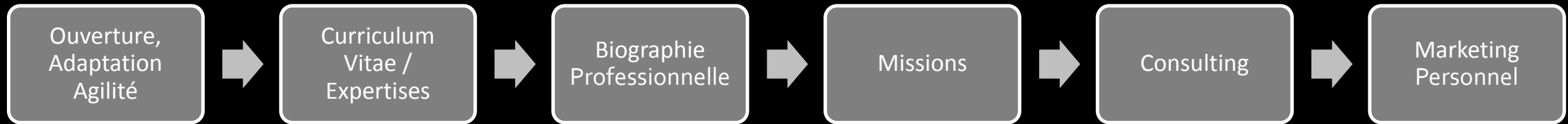


« Si je continue à faire ce que j'ai toujours fait pour arriver là où je suis, je n'arriverai jamais là où je veux être » - X 2 ans Pour réussir il faut changer quelque chose - APEC

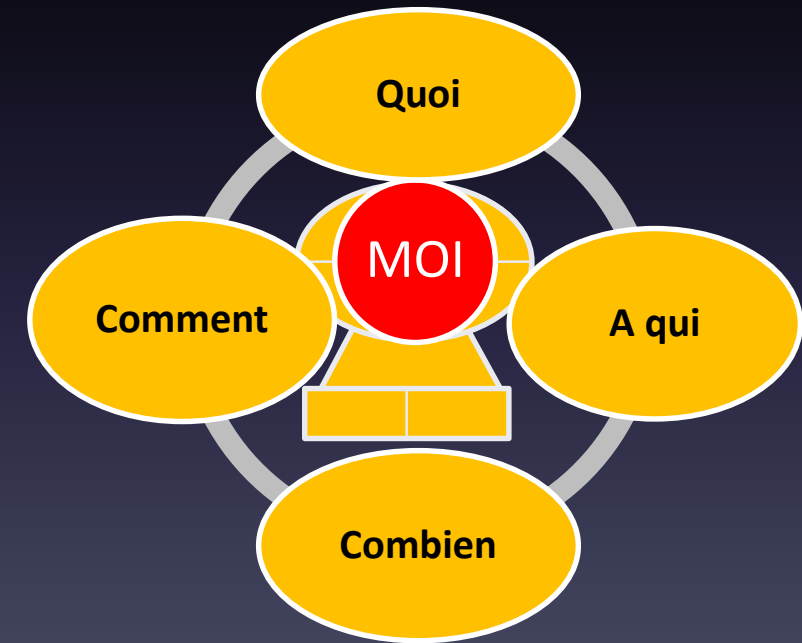
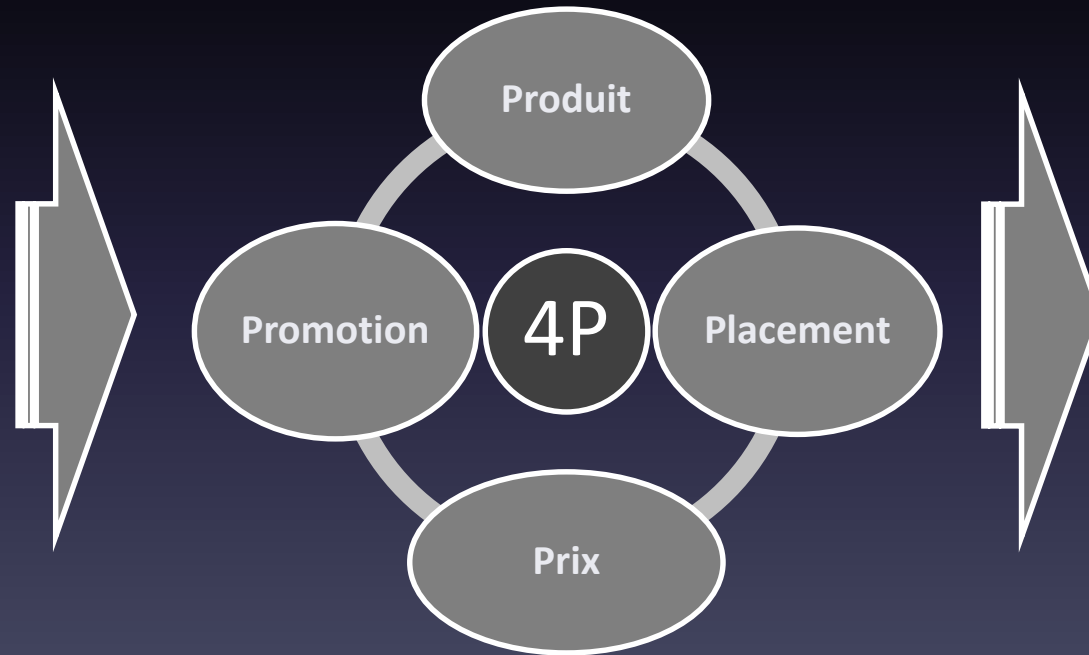
II. 1 - TROIS FAMILLES DE SCENARII « CIBLE »

SCENARII (key words)	POSITIONNEMENT	SECTEUR D'ACTIVITÉS	STATUT	PRONOSTIC DE RÉUSSITE
<p>1</p> <p>CONTINUITÉ STABILITÉ</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Mêmes savoir faire et savoir être 	<ul style="list-style-type: none"> - Identique ou très proche de son secteur d'origine 	<ul style="list-style-type: none"> - Salarier 	<ul style="list-style-type: none"> - Très Faible
<p>2</p> <p>OUVERTURE ELARGISSEMENT</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Savoir-faire renforcés - Expertises identifiées - Nouveaux savoir être 	<ul style="list-style-type: none"> - Domaines d'activités élargis 	<ul style="list-style-type: none"> - Entrepreneur - Manager de transition - Franchisé - CDD ... 	<ul style="list-style-type: none"> - Moyenne (Au cas par cas)
<p>3</p> <p>RUPTURE / RISQUE ASPIRATION AU PLAISIR</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Nouveaux savoir faire et nouveaux savoir-être 	<ul style="list-style-type: none"> - Nouvelle activité 	<ul style="list-style-type: none"> - Entrepreneur - Franchisé 	<ul style="list-style-type: none"> - Au cas par cas (Risque financier)

II. 2 - APPLIQUER UNE DÉMARCHE DE MARKETING PERSONNEL



Personal Brand Key



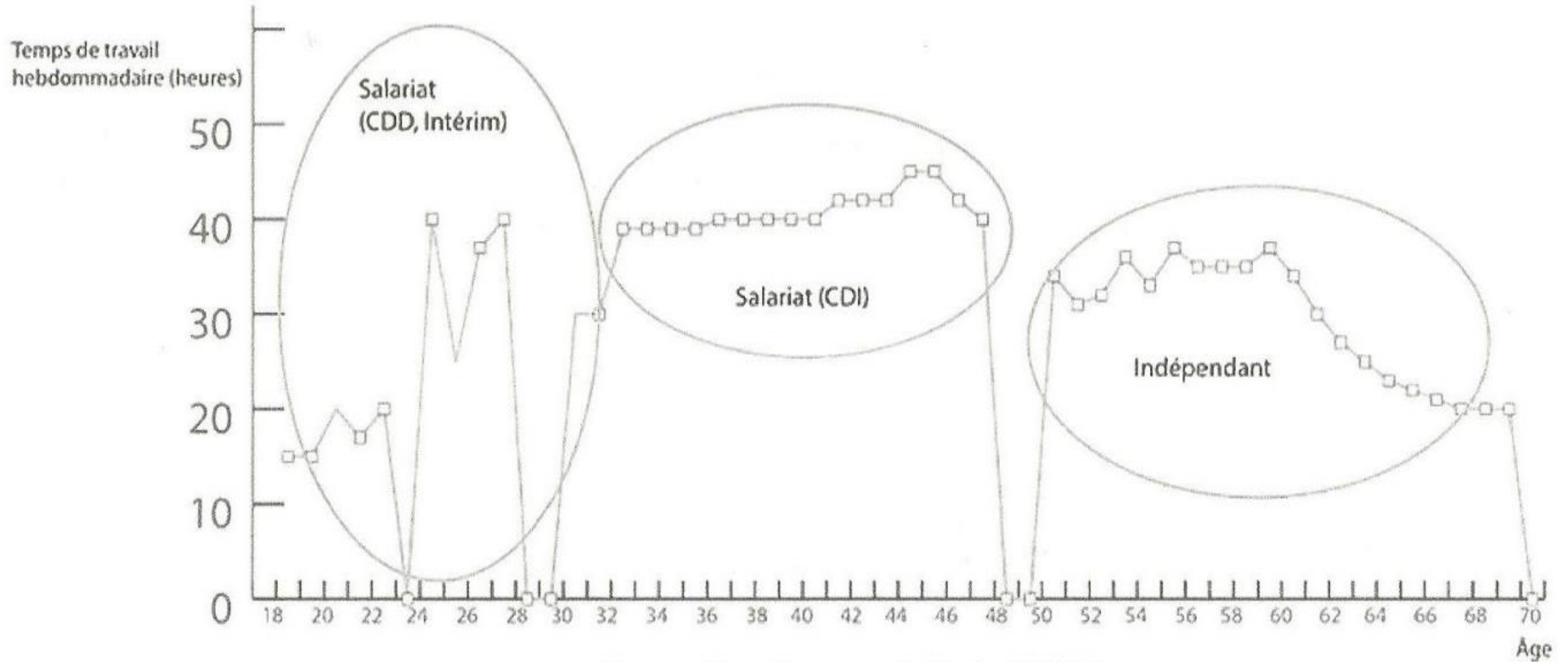
II. 3 - L'AVANT-VENTE

En résumé...

- Créez votre image de marque
- Ne pas hésiter à proposer une intervention gratuite
- Traitez les objections sur un domaine que vous connaissez

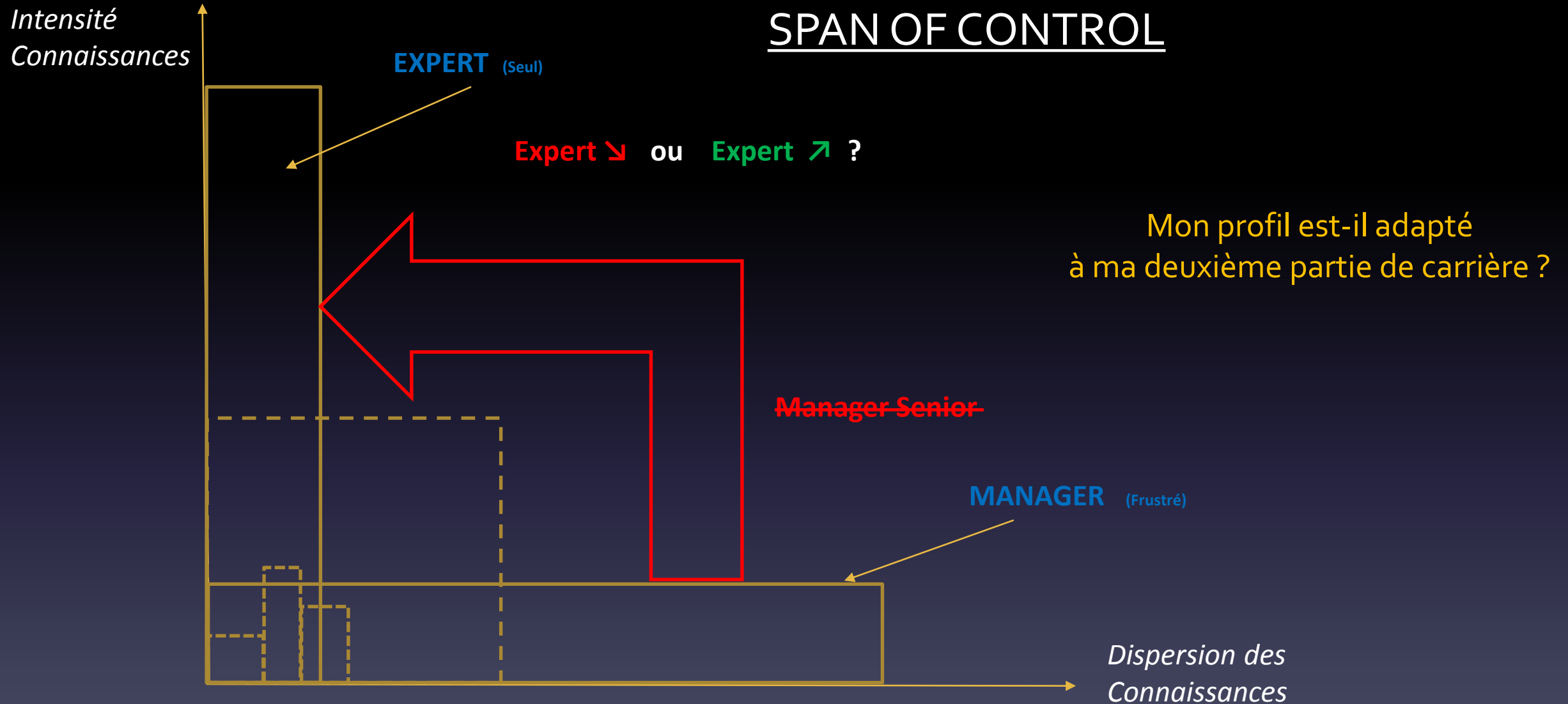


III. 1 - PILOTER JUSQU'AU BOUT SON PARCOURS PROFESSIONNEL



Source : *Travailler pour soi* - Denis PENNEL

III. 1 - PILOTER JUSQU'AU BOUT SON PARCOURS PROFESSIONNEL



CONTACTS POUR TOUTE QUESTION...

- Jean Robert Hénaux : jeanrobert.henaux@gmail.com
- Philippe Fauconnet : fauconnet.ph@icloud.com
- Francesco Gonella : franc.gonella@gmail.com
- André Villa : andre.villa.id@gmail.com



CQFD Cadres 78 - 06 17 43 34 80, Jean-Gabriel GIRAUD, Président Twitter : @CQFDCADRES78

CQFD Cadres 78 est membre du réseau #i4Emploi et #i4EmploiR

- Marine Lemay : marinelemay@cadresenmission.com



Présentations disponibles sur le site de CQFD : <http://www.cqfd-cadres78.fr/cqfdforum/index.php>