Réunion du mardi 16 mars 2021 : Accompagnement dans l’outplacement

**Présentation de l’offre de Rémy Charousset :** Rémy présente Christophe Delasalle fondateur de la société Connecting Values spécialisée jusqu’ici dans la recherche de cadres à haut potentiel, regroupant une dizaine de collaborateurs et réalisant une centaine de missions par an. L’objet de cette présentation est la diversification de l’activité de l’entreprise vers l’accompagnement dans l’outplacement avec le produit ‘Accelerator’, présenté en pièce jointe.

Les échanges avec les consultants présents ont été actifs et fructueux. En synthèse voici les conseils qui ont été donnés pour mieux mettre en valeur les atouts de la société :

1- C’est un accélérateur de temps pour retrouver un job (la phase ‘introspection’ est réduite au profit de la phase ‘prospection’) et il a été suggéré d’évoquer un délai proche de la pratique, suggestion écartée par les présentateurs.

2- Mieux faire connaître l’existence d’une méthode de vente (apprendre à se vendre), ce qui est rare chez les concurrents

3- Le carnet d’adresses de la société, ouvert à chaque client (400 noms de DRH) est un avantage précieux en cette période de pandémie où le besoin de réorientation de carrière est accru et où le réseautage classique n’est plus praticable.

4- Insister sur le fait que la relation humaine par l’accompagnement individuel est au cœur du dispositif.

5- Mettre en valeur les bénéfices réels de l’offre.

6- Imaginer une phrase forte comme signature de l’offre ‘Accelerator’ (ex : ‘Une approche commerciale sur mesure avec « ACCELERATOR » ?)

7- Finaliser les modules proposés à la clientèle.