

Programme de la formation de conversion au Strong en présentiel



À qui s'adresse la formation ?

Cette formation s'adresse aux professionnels des RH et de l'accompagnement, possédant déjà une certification à un questionnaire d'intérêts professionnels scientifiquement validé et souhaitant utiliser l'inventaire Strong pour travailler sur les problématiques de (re)positionnement professionnel et d'orientation professionnelle, telles que :

- Bilan de compétences
- Gestion de la mobilité
- Gestion de carrière et d'évolution professionnelle
- Outplacement
- Orientation scolaire et professionnelle

Objectifs pédagogiques

- Acquérir des compétences en méthodologie d'évaluation des intérêts professionnels en utilisant l'inventaire Strong
- Acquérir des connaissances, tant pratiques que théoriques, et une méthodologie d'entretien nécessaires à l'utilisation efficace et éthique du Strong dans l'accompagnement

Applications

Le Strong s'utilise dans le domaine de l'orientation, de la mobilité, dans le bilan de compétences, l'outplacement, le coaching.

Délais et modalités d'accès

L'accès à cette formation peut être initié par l'employeur, le salarié ou le consultant indépendant, par France Travail.

Pour chaque demande, la présence des **prérequis** est évaluée via le formulaire d'inscription ou par entretien téléphonique :

- Posséder une certification à un questionnaire d'intérêts professionnels scientifiquement validé.

Le délai pour la mise en place d'une formation est de 15 jours en moyenne.

Programme et durée

- Introduction générale
- Échelles de l'inventaire Strong
- Structure des scores et lecture du rapport Strong
- Méthodologie de l'entretien Strong
- Etude de cas : Analyse d'un profil

Durée totale : 7h30 en présentiel
réparties sur 1 journée

Compétences visées

À l'issue de la formation, les praticiens certifiés sont à même de faire passer l'inventaire Strong, conduire l'entretien d'exploration et appliquer l'inventaire Strong, dans différentes situations de développement personnel et de contextes de (re)positionnement professionnel et d'orientation professionnelle

CONDITIONS DE MISE EN ŒUVRE

Approche et moyens pédagogiques

L'approche pédagogique est expérientielle, alternant les apports théoriques, les exercices pratiques en sous-groupes, les mises en situation et le travail personnel.

Un investissement personnel important est requis à chaque étape ; il permet aux participants de mieux intégrer le contenu de la formation et d'être opérationnels immédiatement, à l'issue de celle-ci.

Avant la formation :

- Passation du questionnaire en ligne et prélectures

Pendant la formation :

- Découvrir son propre profil Strong
- Exercices d'application interactifs
- Cas pratiques et études de cas
- Mises en situation

Formateur(s)

- Le programme est animé par un(e) formateur/trice principal(e), expert dans le domaine

Mode d'évaluation des acquis

Mise en situation d'analyse d'un profil en groupe. Evaluation faite par les pairs et le formateur



The Myers-Briggs Company est signataire de la **Charte des éditeurs d'outils d'évaluation des personnes**.

Ressources et moyens techniques

En ligne :

- Passation du questionnaire Strong

En présentiel :

- Une salle de formation plénière
- Des salles de sous-commission pour les exercices en sous-groupe et les épreuves d'examen
- Restauration (déjeuner) sur le lieu de formation dans une salle de restaurant
- Petits-déjeuners et pauses
- Matériel de formation
- Une sacoche pour le matériel

À l'issue de la formation :

- Ouverture d'un compte sur la plateforme de passation

Tarif : 675,00 € HT

Si vous êtes en situation de handicap, n'hésitez pas à contacter notre référente handicap Mme DUCROUX Armoni en appelant le 01 55 34 92 00.

Nous contacter

The Myers-Briggs Company
5 rue Meyerbeer, 75009 Paris, France
+33 1 55 34 92 00
france@themyersbriggs.com
www.themyersbriggs.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11753817775 auprès du Préfet de région Ile de France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat
Dernière mise à jour : 3 mai 2024

