

Conseiller(ère) en insertion professionnelle

Informations sur l'entreprise

Renseignez ici les informations propres à votre entreprise : nom, raison sociale, valeurs, missions, portée géographique....

Activités principales

Le conseiller en insertion professionnelle joue un rôle crucial dans l'accompagnement des individus vers l'emploi. Doté d'une approche empathique et proactive, ce professionnel guide les personnes en recherche d'emploi ou en reconversion pour favoriser leur insertion et leur évolution professionnelle.

Il/elle aide à résoudre des problèmes à finalité professionnelle. Il/elle conseille et propose des actions d'accompagnement professionnel afin de favoriser l'emploi et l'insertion. Il/elle informe et aide les personnes à effectuer des choix et à prendre des décisions raisonnées.

Missions principales

En tant que conseiller en insertion professionnelle, il/elle est chargé(e) d'évaluer les compétences et les aspirations des individus, de les orienter vers les formations ou les métiers correspondant à leur profil, de les aider dans la rédaction de CV et de lettres de motivation, et de les préparer aux entretiens d'embauche.

Il/elle aura notamment pour principales missions :

- Élaboration de projets professionnels : aider les bénéficiaires à définir leurs objectifs professionnels à court et à long terme en tenant compte de leurs compétences, intérêts et valeurs personnelles.
- Identification des besoins en Formation : évaluer les lacunes de compétences des bénéficiaires et les orienter vers les formations complémentaires pertinentes pour accroître leurs chances d'insertion professionnelle.
- Suivi Post-Insertion : assurer un suivi régulier des personnes ayant trouvé un emploi pour les accompagner dans leur intégration et les aider à surmonter d'éventuelles difficultés rencontrées dans le milieu professionnel.

Compétences

Les savoir-faire

Conseiller : Donner des conseils à une personne pour l'aider à atteindre des objectifs dans un domaine précis de sa vie personnelle ou professionnelle.

Créer une relation avec un individu : Créer une relation avec une personne pour comprendre ses besoins et agir en conséquence.

Créer une relation de confiance : Créer et maintenir avec une personne une relation suivie qui implique les émotions et l'affectivité de l'autre.

Expliquer oralement : Transmettre et échanger oralement des informations, des idées à travers des entretiens, des discussions....

Informé par écrit : Ecrire des documents pour expliquer et transmettre des informations dans une forme déterminée : compte-rendu, contrat, rapport, courrier...

Produire de l'information : Chercher, organiser et traiter des données provenant de différentes sources pour produire de l'information : des études, des rapports, des articles, des films...

Travailler au contact du public : Exercer une activité qui implique des relations individuelles fréquentes, souvent de courte durée, avec de nombreuses personnes : clients, usagers, patients...

Utiliser des logiciels : Utiliser des applications bureautiques ou industrielles : traitement de textes, tableur, base de données, gestionnaire de commandes, logiciel de dessin, de conception industrielle...

Acquérir des connaissances : Apprendre ou mettre à jour ses connaissances dans un domaine particulier.

Créer une relation avec un groupe : Animer ou faciliter des échanges au sein d'un groupe de personnes.

Expertiser : A partir d'une analyse approfondie, évaluer et préciser l'état ou les caractéristiques d'un objet, d'une production, d'une situation ou d'une personne.

Les savoir-être

Autonomie : Capacité à prendre en charge son activité sans devoir être encadré(e) de façon continue.

Capacité à travailler en équipe : Travailler et

se coordonner avec les autres au sein de l'entreprise en confiance et en transparence pour réaliser les objectifs fixés.

Capacité d'initiative, créativité : Initier, imaginer des propositions nouvelles pour résoudre les problèmes identifiés ou améliorer une situation. Etre proactif.

Capacité d'adaptation : S'adapter à des situations variées et à s'ajuster à des organisations, des collectifs de travail, des habitudes et des valeurs propres à l'entreprise.

Ecoute : Ecouter activement, recevoir des informations et des messages. Faire preuve d'ouverture d'esprit.

Sens de la relation usagers / clients : Savoir être à l'écoute des clients et des usagers. Leur apporter des explications claires. Mettre la satisfaction des clients au centre de vos préoccupations tout au long de vos échanges avec eux. Leur apporter une expérience client positive.

Sens des responsabilités, fiabilité : Capacité à faire des choix pour agir, à prendre en charge son activité et à rendre compte, sans devoir être encadré(e) de façon continue.

Les compétences numériques

Accompagner à l'utilisation du numérique : Identifier et accompagner les usagers ne pouvant pas utiliser les moyens de communication mis à leur disposition (application utilisée par la structure, démarches administratives dématérialisées...), faire de la prévention sur l'utilisation du numérique.

Communiquer grâce aux outils numériques : Savoir utiliser les outils numériques pour communiquer, transmettre de l'information ou la conserver.

Se former grâce au numérique : Capacité à accéder au contenu de formation, à maîtriser les prérequis techniques nécessaires au bon fonctionnement des outils, à télécharger des documents et, le cas échéant, à déposer des travaux sur une plateforme de formation.

Evolutions professionnelles

Après avoir acquis une solide expérience en conseil en insertion professionnelle, il est possible d'évoluer vers des postes de responsable d'agence pour l'emploi, de consultant en ressources humaines ou de formateur en techniques de recherche d'emploi. Les passerelles vers le coaching professionnel ou la formation continue sont également envisageables.

Le/la conseiller(e) peut évoluer vers le poste de conseiller(e) référent(e) et même viser le poste de chargé(e) de projet.