|  |
| --- |
| **FORMATION CONTINUE DES CONSEILLERS ET DES MANAGERS DE CAREER CENTER**  **GUIDE DU FORMATEUR** |
| **Titre de l’atelier : 32 – MOBILISER ET TRAVAILLER AVEC LES PARENTS** |















|  |  |
| --- | --- |
| **RESSOURCES DE L’ATELIER** | **OBJECTIFS D’APPRENTISSAGE** |
| * Présentation Powerpoint * Plan d’action professionnel * Flip chart et marqueurs/ plusieurs feuilles (flip chart et scotch) | * Comprendre l’importance de l’engagement des parties prenantes dans le Career Center (particulièrement les diplômés et les parents) * Explorer les pistes de travail avec chaque partie et amorcer une feuille de route * Planifier des activités et ressources du Career Center destinées à chaque partie |
| ***Durée approximative de l’atelier : 10 h heures (1,5 jour)*** | |

|  |
| --- |
| **Planification de l’atelier** |

| **Type d'activité** | **Durée (minutes)** | **Description de l'activité et notes** | **Ressources** |
| --- | --- | --- | --- |
| Présentation de la session | 10 min | **INTRODUCTION**  **DIAPO 1 – 3 :** Brise-glace : Discuter de son ancienne « école ». Raconter un souvenir marquant ou drôle ! questionner l’implication comme Alumni. Décider si on utilise le terme « diplômés » ou « Alumni ».  Fournissez un bref aperçu de la session, les règles de fonctionnement pendant la formation, et présentez les objectifs d'apprentissage. | DIAPO 1 – 3 |
| Présentation/ Discussion | 30 min | **DIAPO 4** : Faire un tour de table où chaque participation fait une présentation sommaire des missions du CC.  Ensuite Rappeler l’approche systémique et la notion d’écosystème du programme UCC.  Résumer avec le schéma du DIAPO | DIAPO 4 |
| Activité 1 | 30 min | **DIAPO 5-8 :** Aborder le concept de « Partie prenante » en expliquant la signification et le type de relation qui peut exister. Préciser l’importance de cartographier les parties prenantes puis d’analyser les enjeux, attentes, impact et pouvoirs avant de les hiérarchiser et décider les stratégies de leurs engagements.  Réflexion de groupe : Constituer deux groupes (par CC), chacun produit une liste des parties prenantes de son CC et complète l’information en précisant sa compréhension des attentes et impact pour chaque catégorie  Débrief et discussion  Ensuite résumer l’approche de préparation de l’engagement : Pourquoi- Qui- Comment. | DIAPO. 5-8  Tableau Cartographie Parties prenantes |
| Activité 2 | 40 min | **DIAPO 9 Brainstorming :** Travail en grand groupe : Analyse des challenges et opportunités d’engagement des « Alumni »  Format Mind map (Soleil/ utiliser un mur pour avoir de la place) en distinguant les deux catégories (couleurs)  Débrieffer et demander à chaque équipe de faire un tableau des 5 plus significatifs (chall/opport).  Discuter des hypothèses d’atténuation des risques (en lien avec les challenges)  **DIAPO 10**: présenter un résumé des avantages de travailler avec les anciens et ajoutez les éléments suivants :   * Renforcer le positionnement du Career Center * Faciliter le réseautage avec le marché du travail * Renforcer l’attachement des anciens à l’institution hôte * Ressources pour la préparation des étudiants au marché du travail | DIAPO. 9-10  Feuilles/ flip chart/ scotch/ feutres différentes couleurs |
| Présentation/Discussion | 20 min | Discussion du « Qui » : Présenter des pistes de travail et inviter chaque équipe à retenir 1 à 2 hypothèses en précisant le « Quoi ».  Discussion du « Comment » : Présenter différentes stratégies pouvant être utilisées et inviter chaque équipe à retenir 1 à 2 hypothèses en précisant le « Quoi ».  Partager ensuite une ressource en ligne (article)  <https://www.alumnforce.com/7-conseils-pratiques-reseau-alumni-dynamique/> | DIAPO 11-13 |
| Présentation/ discussion/ | 40 min | **DIAPO 14-22**: Dites que nous allons regarder quelques exemples de ce qui se fait aux États-Unis. Pour chaque élément, demandez aux participants s’ils le font actuellement dans leur centre (ou si l’institution hôte le fait) et s’ils croient que ce pourrait être pertinent. Demandez-leur quels défis ils entrevoient à l’idée de faire cette activité avec les anciens.  **Guest speakers** : Les anciens ont une expertise qu’ils peuvent venir partager au centre en donnant des conférences ou en siégeant sur un panel au CC. Ils peuvent aider les étudiants à comprendre ce qui les attend lors de la sortie de la formation.  **Simulation d’entretien d’embauche** : Ils peuvent servir d’interviewer pour les simulations d’entretien d’embauche.  **Mise en contact avec les employeurs** : Ils ont un grand réseau. Grâce à eux, vous pouvez rencontrer des décideurs au sein des organisations.  **Bénévolat pour vos événements**: Les anciens peuvent être bénévoles pour certains de vos événements, que ce soit pour des tâches génériques comme l’enregistrement des invités à une foire de l’emploi, ou bien pour être juge lors d’un Design Day.  **Stages d’observation (job shadowing)**: Les anciens peuvent faire du job shadowing pour un étudiant qui souhaite découvrir une profession ou un milieu. https://careerplanning.me.holycross.edu/2017/04/10/my-alumni-job-shadowing-experience-government/  **Financement**: Les anciens peuvent contribuer aux campagnes de financement pour des projets spécifiques. Demandez aux participants : À quels projets demanderiez-vous aux anciens de contribuer financièrement ? Le financement du centre ? Des bourses pour des étudiants bien moins nantis ? Est-ce que ça se fait au Maroc ?  **Entretien informationnel**: Rencontre avec un professionnel pour mieux comprendre son secteur d’activité ou son entreprise et prendre ses conseils.  Présentez des exemples d’associations d’anciens, comme l’association des diplômés de l’Université Laval.  <https://www.ulaval.ca/fondation/diplomes.html>  <http://www.concordia.ca/alumni-friends/alumni-network/alumni-association.html>  <https://www.american.edu/alumni/>  <https://alumni.umd.edu/>  Décrivez certains des services offerts aux anciens par les universités :   * Réseau professionnel * Services de carrière pour les anciens (rencontre avec un conseiller, accès aux affichages d’offres d’emploi) * Magazine pour les anciens * Événements retrouvailles pour les anciens * Activités sociales, conférences * Mise en valeur des anciens sur le site web ou dans le magazine, ou lors d’une soirée de remise de prix (Prix Grands Diplômés) * Associations locales dans différents pays ou régions * Philanthropie   Discutez de comment les universités en Amérique du Nord travaillent avec les anciens.  Programme de mentorat : <https://www.spla.ulaval.ca/diplomes/programme-mentor>  Mettre en valeur les diplômés : <https://www.ulaval.ca/fondation/diplomes/profils-de-diplomes.html>  Trouver des ambassadeurs locaux bénévoles dans d’autres régions pour mobiliser les anciens là-bas.  Mettre en place une bourse annuelle financée par les anciens.  Demandez aux participants : Croyez-vous que ces initiatives fonctionneraient bien ici ? Quels seraient les défis ? | DIAPO 14-22  Explorer quelques sites en ligne |
| Activité : « thématique » | 30 min | **DIAPO 23 Travail en sous groupe :** Réflexion pour identifier les thématiques à privilégier dans son CC.  A partir du tableau, préparer un plaidoyer de présentation et présenter en grand groupe en simulation | Diapo. 23  Tableau Objectifs |
| Activité : plan d’action | 30 min | **DIAPO 24**: A partir de l’output de l’activité précédente, travailler sur le plan d’action à mettre en place. Par la suite, chaque groupe présente en grand groupe. | Diapo. 24  Tableau Plan d’action |
| Conclusion de la séquence « Alumni » | 10 min | **CONCLUSION**  Discuter de la feuille de route pour chaque CC |  |
| Activité /Discussion | 30 min | **Discussion : « Pourquoi »** engager les parents ?? Rependre la même activité que pour les Alumni et dresser une liste des « Challenges/ Opportunités »  Débrieffer les résultats  Discuter de la difficulté à cerner les questions « Qui » et « Comment » sans consulter au préalable un groupe témoin. |  |
| Présentation/ Discussion | 20 min | **Rappeler que les cas Alumni s’appliquent parfaitement aux parents**  Présentez ce que sont les Parent Leadership Councils (Comités de parents). Vous pouvez montrer des exemples d’universités américaines.  <https://www.fairfield.edu/parents-and-families/parent-programs/parents-leadership-council/>  <http://emerald.tufts.edu/development/parents/leadershipcouncil.html>  <https://www.northeastern.edu/plc/membership/>  <https://www.american.edu/giving/ways-to-give/parent-engagement.cfm>  Les membres de ces comités sont des ambassadeurs de l’université et sont souvent le point de contact qui permet de mobiliser d’autres parents.   * Sur invitation, ou à condition de faire un don d’un certain montant * Agissent comme ambassadeurs de l’université auprès de parents d’étudiants actuels ou futurs pour améliorer le positionnement de l’université et encourager la philanthropie * Accès à des événements spéciaux de l’université et à des places réservées lors de la collation des grades ou autres événements * Siègent sur des comités consultatifs de l’université concernant l’expérience étudiante * Pour le Career Center, agissent en tant qu’intermédiaires pour rapprocher les entreprises du CC et offrir plus d’opportunités aux étudiants   Avantage pour les parents de s’impliquer : Accès à un réseau privilégié, Influence sur l’université  Présentez quelques sections pour les parents sur des sites américains Notez la différence de langage « child » vs « student sur différents sites web d’universités américaines. Votre enfant vs votre étudiant.  <https://www.vpul.upenn.edu/careerservices/parents/index.php>  <https://careers.umd.edu/parents/get-informed/supporting-your-student>  <https://www.career.msstate.edu/parents/guide.php>  Certains parents ont besoin d’être rassurés. Ils s’inquiètent du futur de leur enfant. Les études sont une période de transition où le jeune adulte gagne son indépendance. Vous pouvez donc créer des événements spécifiquement pour eux. Par exemple, lors des portes ouvertes ou bien lors de la semaine d’intégration, vous pouvez avoir des services et informations spécifiquement pour eux, comme une séance de questions et réponses.  Pourriez-vous créer un événement spécifiquement pour les familles dans votre institution hôte? | DIAPO 27-29  Explorer quelques sites web |
| Activité « Réflexion » | 30 min | **Brainstorming en grand groupe**  Placer Parents au milieu et sortir 4 axes : Croyances/ Craintes/ Attentes/ Impact  Essayer de comprendre les enjeux spécifiques aux Parents pour identifier des leviers d’action  Débriff |  |
| Activité : « thématique » | 30 min | **Travail en sous- groupe :** Réflexion pour identifier les thématiques à privilégier dans son CC.  A partir du tableau, préparer un plaidoyer de présentation et présenter en grand groupe en simulatio | Tableau Objectif |
| Activité : plan d’action | 30 min | A partir de l’output de l’activité précédente, travailler sur le plan d’action à mettre en place. Par la suite, chaque groupe présente en grand groupe. | Tableau Plan d’action |
| Activité : « Où commencer »  Activité préparation événement | 3 h | Aborder la ? de nécessité de consultation d’un groupe témoin pour mieux affiner la réflexion (soulevée en introduction) et présenter les 4 pistes :   * Atelier de mobilisation et de planification * A travers les étudiants * Personnel de l’organisation * Associations des parents   Choisir une piste et travailler sur l’organisation de l’événement (agenda-participants-contenu-handouts-animation-communication) | Supports seront produits selon le cas |
| Conclusion de la séquence « Parents » | 15 min | **CONCLUSION**  Discuter de la feuille de route pour chaque CC |  |