

# INTERPERSONA

## OUTPLACEMENT – EXECUTIVE COACHING – ASSESSMENT

### « STAO INTENSIF » OUTPLACEMENT COLLECTIF POUR DES CADRES SUPÉRIEURS

#### JOUR 1 – CONFRONTATION AVEC LE MARCHÉ DU TRAVAIL / PROCESSUS DE RECHERCHE

Présentiel

- Module 1 - Exposition à la perception des autres
- Module 2 - Présentation des participant.e.s
- Module 3 - Décision en fonction de l'âge / phases du parcours professionnel
- Module 4 - Processus du changement (7 étapes du changement)
- Module 5 - Processus d'évaluation et de sélection ; « état des lieux » de la recherche d'emploi
- Module 6 - Concurrence (travail en groupe / brainstorming)

#### JOUR 2 – QUE ET QUI SUIS-JE ?

En ligne

- Module 7 - Bilan de compétences personnel (Tests : ancre de carrière / OPQ 32)
- Module 8 - Biographie professionnelle – questionnaire

#### INTERPERSONA AG

Stadelhoferstr. 18  
(Stadelhofer-Passage)  
8001 Zurich  
044 552 40 30  
info@interpersona.ch  
www.interpersona.ch

#### JOUR 3 – CONSÉQUENCES (Jour 1) - RECHERCHE D'EMPLOI / DOSSIER / POSITIONNEMENT PERSONNEL SUR LE MARCHÉ

Présentiel

- Module 9 - Marketing de la recherche d'emploi
- Module 10 - Positionnement personnel sur le marché (dossier)

#### JOUR 4 – STRATÉGIE DE CANDIDATURE SELON 3 AXES

Présentiel

- Module 11 - Conditions-cadre selon le LACI / Temps et revenu
- Module 12 - Stratégie de recherche (élaboration et présentation)

#### JOUR 5 – STRATÉGIE DE RECHERCHE PROACTIVE

En ligne

- Module 13 - Lettre de motivation
- Module 14 - Candidature ciblée / lettre initiative
- Module 15 - Du réseau au réseautage
- Module 16 - Les réseaux sociaux à vocation professionnels

#### JOUR 6 – COMPÉTENCES CLÉS / COMMENT PERSUADER ?

Présentiel

- Module 17 - Définition des compétences clés personnelles
- Module 18 - « Elevator Pitch » – Persuader en 90 secondes
- Module 19 - Préparation / entraînement aux interviews

#### JOUR 7 – ENTRAÎNEMENT AUX INTERVIEWS / COACHING INDIVIDUEL

En ligne

- Module 20 - Entraînement aux interviews (poste concret / rôles différents / observations)
- Module 21 - Coaching individuel (situation personnelle / cohérence de la stratégie / alternatives / solutions pour la poursuite du processus de recherche / etc.)

#### JOUR 8 – CHECKUP (Dossier, lettre initiative) / NÉGOCIATION DE CONTRAT

Présentiel

- Module 22 - Check-up dossier
- Module 23 - Exemples concrets de lettre initiative des participants
- Module 24 - Négociation de contrat (part de salaire fixe / variable / avantages / préavis / clause de non concurrence avec ou sans peine conventionnelle)

Elaboration d'un rapport d'évaluation, stratégie de candidature et CV actualisé. Coaching individuel environ 2 à 6 semaines après le séminaire.

# INTERPERSONA

## OUTPLACEMENT – EXECUTIVE COACHING – ASSESSMENT

### «STAO-INTENSIVE» GROUP-OUTPLACEMENT SENIOR MANAGEMENT LEVEL

#### DAY 1 – FACING THE FACTS OF THE JOB MARKET/SEARCH PROCESS

- Module 1 – Appreciating external perceptions.
- Module 2 – Participant Introduction.
- Module 3 – Professional decisions in line with age and career stage.
- Module 4 – Change process (the 7 phases of change).
- Module 5 – Evaluation and selection process (group work) - and presentation.  
Plenary session: The search process and the job market.
- Module 6 – Cut-throat competition (group work/brainstorming).

#### DAY 2 – WHAT & WHO AM I? - UP TO NOW AND GOING FORWARD

- Module 7 – Personal assessment (Tests: OPQ 32 and Career-Anchor).
- Module 8 – Professional biography – questionnaire.

Online

#### DAY 3 – IMPLICATIONS from DAYS 1 + 2 - JOB SEARCH/MARKET PRESENTATION

- Module 9 – Positioning yourself in the market place.
- Module 10 – Establishing your market presence (application documents, references).

#### DAY 4 – WHERE IS THE 'JOURNEY' GOING? MAIN STRATEGY/PLAN B/FALL BACK

- Module 11 – Understanding the law: Unemployment insurance legislation/  
time & cash management.
- Module 12 – Job Strategy (development/presentation/plenary discussion).

#### DAY 5 – PROACTIVE SEARCH STRATEGY

- Module 13 – Cover Letter.
- Module 14 – Initiative letter/application.
- Module 15 – From network to networking.
- Module 16 – Professional social media platforms.

#### DAY 6 – CORE COMPETENCIES - HOW TO BE CONVINCING

- Module 17 – Defining your own core competencies.
- Module 18 – The 'Elevator Pitch': How to convince in 90 seconds.
- Module 19 – Preparation for the interview training.

#### DAY 7 – INTERVIEW TRAINING / COACHING DISCUSSION (parallel)

- Module 20 – Interview training (specific jobs/varying roles/different perspectives).
- Module 21 – Coaching (personal situation/review of strategy/alternative options/approaches for further search process/individual challenges etc.).

#### DAY 8 – FINAL CHECK-UP / CONTRACT NEGOTIATIONS

- Module 22 – Application documents check.
- Module 23 – Concrete examples of unsolicited letters/applications from participants.
- Module 24 – Contract negotiation (fixed or variable salary/pecuniary (non-cash) benefits/terms of notice/non-compete clause with or without penalty).

Online

#### INTERPERSONA AG

Stadelhoferstr. 18  
(Stadelhofer-Passage)  
8001 Zurich  
044 552 40 30  
info@interpersona.ch  
www.interpersona.ch

Dr. Thomas N. Stemmler, CEO

Mario F. Preissler, Dipl.Kfm.(Univ.)

Urs Schüpbach, lic.rer.pol.

Andreas Münch, El.Ing.ETH

Claudia M. Christen, lic.oec.publ.

Prof. Ernst Bruderer, lic.oec.publ.

Tim Marschall, MBA

Susann Naomi Israel, Dipl.Ing./MBA

Dr. Mario Arlt

Frances Nelson, Hons. BA.

Andrea Marco Brüesch

Fatima Tijani

Kathrin B. Müller, lic.ès.sc.pol.

Dr. Clemens A. Reisbeck

Knut Rupprecht

Fabrice Hiltbrunner, MBA

Benedicte Lagrandie, MA

Philippe Vignon, MSc. ès sc.pol.

#### OFFICE ROMANDIE

Regus Lausanne Main Station  
Place de la Gare 12  
1003 Lausanne  
044 552 40 38

eduQua certified

**Preparation of course feedback (assessment report/application strategy/revised CV)  
Follow-up coaching (2-6 weeks after course completion)**