

Optimiser son positionnement professionnel et sa stratégie de candidature grâce à l'IA

 Classe à distance

 2 jours de formation (14 heures)



1. Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Analyser leur parcours professionnel et identifier leurs compétences clés grâce à l'IA afin de définir un positionnement clair et cohérent.
- Optimiser leurs candidatures (CV, profil LinkedIn, lettres, pitch) en utilisant l'IA pour renforcer leur impact et leur attractivité, que ce soit pour un poste salarié ou une mission en freelance/consulting.
- Comprendre les attentes du marché (mots-clés, compétences recherchées, tendances sectorielles) grâce aux outils IA d'analyse de fiches de poste, d'offres d'emploi et d'appels d'offres.
- Structurer une stratégie de recherche d'opportunités (emplois ou missions) plus efficace grâce à l'automatisation de la veille, du ciblage et du suivi des démarches.
- Adapter leur communication professionnelle en fonction des interlocuteurs (recruteurs, ESN, cabinets, clients finaux) à l'aide de l'IA.
- Renforcer leur employabilité en utilisant l'IA comme outil d'amélioration continue dans leur démarche professionnelle.
- Gagner en autonomie dans l'utilisation de l'IA pour produire des livrables professionnels de qualité (résumé LinkedIn, messages de prospection, réponses d'entretien, présentation de compétences).

2. Public cible et prérequis

Public cible :

Cette formation s'adresse aux professionnels souhaitant renforcer leur positionnement et optimiser leurs candidatures ou leurs démarches de prospection, qu'ils soient salariés, consultants ou freelances déjà en activité.

Elle est particulièrement adaptée aux profils suivants :

- Salariés en réflexion sur leur évolution professionnelle ou leur mobilité interne/externe
- Consultants, chefs de projet, managers ou experts techniques souhaitant optimiser leur recherche de mission
- Professionnels du numérique, du conseil ou de l'ingénierie souhaitant améliorer leur visibilité et leur attractivité
- Personnes en transition professionnelle souhaitant moderniser leurs candidatures grâce à l'IA
- Freelances ou indépendants déjà établis, cherchant à structurer une prospection plus efficace et ciblée
- Toute personne souhaitant maîtriser les outils IA pour se positionner plus stratégiquement sur le marché

Prérequis :

- Aisance avec les outils numériques et les plateformes professionnelles (navigateur, LinkedIn, PDF, Google Docs/Sheets).
- Avoir une connaissance générale de son parcours : expériences, compétences, secteurs visés.
- Aucune connaissance préalable en IA n'est requise : les outils seront introduits et utilisés de manière guidée.

3. Perspectives professionnelles

Cette formation permet aux participants d'améliorer de manière significative leur positionnement sur le marché du travail et d'augmenter leurs opportunités professionnelles, qu'il s'agisse de recherche d'emploi salarié ou de recherche de missions en tant que freelance ou consultant.

Grâce aux outils et méthodes présentés, ils seront en mesure de :

- Clarifier leur positionnement professionnel et valoriser efficacement leurs compétences clés.
- Construire une stratégie de candidature ou de prospection alignée avec leurs objectifs (poste salarié, projet freelance, mission de conseil...).
- Améliorer la qualité et la cohérence de leur CV, de leur profil LinkedIn et de leurs présentations professionnelles.
- Identifier plus rapidement des opportunités pertinentes (offres d'emploi, appels d'offres, missions freelance).
- Utiliser l'IA pour automatiser la veille, analyser les tendances du marché et détecter les opportunités à plus forte valeur ajoutée.
- Se démarquer auprès des recruteurs, cabinets, ESN ou clients finaux grâce à des candidatures et messages plus impactants.
- Renforcer leur autonomie dans la gestion de leur carrière ou de leur activité de consultant, dans un contexte où les compétences digitales et l'IA prennent une place croissante.

En développant ces compétences, les participants renforcent leur employabilité et augmentent leurs chances d'accéder à des postes ou des missions en lien avec leur expertise, tout en s'adaptant aux évolutions du marché du travail.

4. Durée

2 jours de formation (14 heures)

5. Modalités de formation

La formation est conçue pour être flexible et accessible : elle peut être réalisée en présentiel ou à distance selon le contexte opérationnel du participant, tout en maintenant une qualité pédagogique équivalente.

6. Compétences visées

À l'issue de la formation, les participants auront développé les compétences suivantes :

- Analyser leur parcours et leurs compétences clés en utilisant des outils d'IA pour identifier leur valeur ajoutée et leur positionnement professionnel.
- Optimiser la présentation de leur profil (CV, LinkedIn, pitch, messages professionnels) en s'appuyant sur l'IA pour améliorer la clarté, l'impact et la cohérence.
- Comprendre les tendances et exigences du marché grâce à l'analyse IA des offres d'emploi, missions freelance, compétences recherchées et mots-clés sectoriels.
- Adapter leur stratégie de candidature ou de prospection en fonction des interlocuteurs (recruteurs, ESN, cabinets, clients finaux).
- Produire des documents professionnels structurés (résumé LinkedIn, messages de prospection, réponses d'entretien, lettres personnalisées) grâce à des modèles IA.
- Mettre en place une veille automatisée pour identifier rapidement des opportunités pertinentes (emplois ou missions).
- Utiliser l'IA comme un outil d'aide à la décision pour analyser les écarts entre leur profil et les attentes du marché et ajuster leur positionnement.
- Renforcer leur employabilité en intégrant l'IA dans leur démarche professionnelle de manière durable et autonome.

7. Méthodes et moyens pédagogiques

- Exposés théoriques avec démonstrations pratiques.
- Études de cas réels de candidatures optimisées grâce à l'IA.
- Exercices pratiques : mises en situation et ateliers interactifs pour appliquer les concepts abordés.
- Évaluation des acquis : Un quiz est proposé durant la formation pour mesurer l'assimilation des acquis. Une évaluation finale a lieu en fin de formation.

8. Modalités et délais d'accès

Modalités d'inscription :

- Entretien téléphonique préalable pour évaluer les besoins et le profil des candidats.
- Les candidatures sont ouvertes tout au long de l'année.

Délai d'accès :

- Une confirmation d'inscription et les modalités de participation seront communiquées dans un délai raisonnable après l'entretien.

9. Tarifs

Le prix de cette formation est de 1 600 € HT pour une durée de 14 heures dispensées sur deux journées. Ce tarif inclut l'accès à des outils pédagogiques en ligne, des supports de formation personnalisés, des ateliers pratiques permettant une mise en application directe des concepts abordés et des évaluations pour garantir la bonne assimilation des enseignements.

**TVA non applicable de l'article 261.4.4 CGI.*

10. Contenu de la formation

Session 1 : Définir son positionnement professionnel grâce à l'IA (3h30)

- Analyser automatiquement son parcours et ses compétences clés avec IA.
- Identifier ses forces, expertises transversales et axes différenciants.
- Comprendre les attentes du marché : analyse IA d'offres d'emploi et de missions freelance.
- Extraire automatiquement les compétences recherchées, mots-clés et tendances sectorielles.
- Détecter les écarts entre son profil et les attentes du marché.
- Générer, via IA, plusieurs positionnements professionnels possibles (emplois / missions).

Session 2 : Optimiser ses supports professionnels (CV, LinkedIn, pitch) avec l'IA (3h30)

- Obtenir un score ATS et améliorer son CV en fonction des résultats.
- Reformuler ses expériences, compétences et résultats avec IA.
- Optimiser son profil LinkedIn : titre, résumé, expériences, mots-clés.
- Créer une lettre de motivation ou présentation freelance assistée par IA.
- Construire un pitch professionnel (version courte et longue) avec IA.
- Atelier : réécriture complète d'un CV et d'un résumé LinkedIn personnalisés.

Session 3 : Rechercher des opportunités et automatiser sa veille grâce à l'IA (3h30)

- Utiliser l'IA pour détecter rapidement des offres pertinentes (emploi ou mission).
- Mettre en place une veille automatisée (alertes IA, filtres avancés, scoring).
- Analyser la compatibilité profil ↔ offre avec IA (matching intelligent).
- Générer une stratégie de ciblage d'entreprises, ESN, cabinets ou clients finaux.
- Créer un tableau de suivi intelligent : Kanban IA + notation automatique.
- Atelier : mise en place d'une veille personnalisée pour chaque participant.

Session 4 : Préparer ses entretiens & structurer sa stratégie relationnelle avec l'IA (3h30)

- Simuler un entretien complet avec IA (questions comportementales, techniques, cas pratiques).
- Recevoir un feedback IA sur posture, structure du discours et axes d'amélioration.
- Générer des messages professionnels adaptés à chaque interlocuteur (RH, ESN, cabinets, clients).
- Construire un plan de prospection via IA : contacts, messages, relances.
- Créer un argumentaire professionnel personnalisé (pour poste ou mission).
- Atelier final : plan d'action individuel assisté par IA (relationnel, candidatures, entretiens).

11. Modalités d'évaluation

Évaluation formative :

- Exercices pratiques, analyses et mises en situation tout au long de la formation.
- Mini-quiz à la fin de chaque session pour valider la compréhension des notions abordées.
- Retours individualisés et échanges pour vérifier l'assimilation progressive des compétences.

Évaluation sommative :

- QCM final pour valider les connaissances essentielles acquises pendant la formation.
- Exercice pratique final (amélioration d'un livrable professionnel : CV, résumé LinkedIn, message ou analyse IA).

12. Moyens matériels

Plateforme numérique dédiée :

- La formation se déroule sur une plateforme de visioconférence, avec des outils interactifs permettant de favoriser l'échange et l'interaction pendant les sessions.

Supports pédagogiques :

- Les supports pédagogiques sont fournis à chaque participant pour permettre aux apprenants de revenir sur les contenus abordés au cours de la formation.

13. Modalités d'assistance technique

Afin de garantir une expérience d'apprentissage optimale, un support technique est disponible pour résoudre toute difficulté rencontrée lors de la connexion à la formation ou de l'utilisation de la plateforme de vidéoconférence. En cas de problème de connexion ou de difficulté technique, le formateur pourra être contacté par mail, SMS ou WhatsApp. Cette assistance permettra de résoudre rapidement toute difficulté liée à l'accès aux sessions ou à l'utilisation des outils en ligne, assurant ainsi la continuité de la formation.

14. Modalités d'assistance pédagogique

Un accompagnement pédagogique est également mis en place pour répondre aux questions relatives au contenu de la formation. En cas de besoin d'éclaircissements ou de précisions sur les concepts abordés, le formateur sera disponible par mail, SMS ou WhatsApp. Ce dispositif vise à garantir un suivi personnalisé et à s'assurer que les enseignements sont bien compris et intégrés dans le cadre professionnel des apprenants.