

**CONSEIL EN GESTION DES CARRIERES**  
Accompagner les personnes dans la gestion de leur carrière

**Cumuler les approches et les expertises pour mettre les chances de son côté**  
La démarche personnalisée + la synergie des groupes + le réseautage

La prestation **H R I** va du **BILAN DE COMPETENCES** à l'**ACCOMPAGNEMENT**  
pour assister les personnes dans l'élaboration et la mise en oeuvre de leur projet professionnel.

**1° BILAN DE COMPETENCES**

Phase d'investigation suivie de la Phase de définition du projet professionnel et de sa validation.

**A - PHASE D'INVESTIGATION**

<p><b>Parcours Professionnel</b> Analyse de l'expérience professionnelle Réalizations significatives : identification Echecs : identification</p>	<p><b>Etude de la Personnalité</b> Appréciation comportementale <b>PROFIL RADHARI®</b> Ancrages de carrière Analyse intuitive a) des Préférences Professionnelles b) de l'Environnement professionnel adéquat</p>	<p><b>Approche comportementale de l'expérience</b> Analyse par la personnalité a) de l'expérience professionnelle b) des réalisations significatives c) des échecs par la personnalité</p>
---	---	--

**B - ELABORATION DU PROJET**

<p>Identification des Fondamentaux du Projet Consolidation intuitive du Projet</p>	<p>Rédaction du Projet Validation</p>
--	---

**2° ACCOMPAGNEMENT** Précédé par une phase de rappel des fondamentaux relationnels, cette étape consiste à élaborer la stratégie de recherche, mettre en oeuvre des moyens pour aboutir et suivre l'intégration de la personne dans son nouvel environnement.

**A - RAPPEL DES FONDAMENTAUX RELATIONNELS**

<p>Comment utiliser un modèle comportemental pour optimiser sa communication ? <b>Personnaliser sa communication</b> <i>Olivier du Merle</i></p>	<p>Comment promouvoir sa propre excellence ? <b>Les Mécanismes de l'Excellence</b> <i>Joël Guillon</i></p>	<p>Comment tirer profit des réseaux ? <b>Les Atouts du Réseautage</b> <i>André Dan</i>, certifié de la méthode de <i>Lise Cardinal &amp; Associés</i> 2005</p>
--	--	--

**B - PHASE PRELIMINAIRE A L'ACTION**

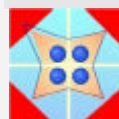
<p><b>Stratégie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identification des marchés</li> <li>• Définition et mise au point des outils de communication</li> <li>• Préparation aux entretiens</li> </ul>	<p><b>Mise En Oeuvre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Exploitation des moyens d'identification des entreprises.</li> <li>• Prise de rendez-vous</li> <li>• Préparation des entretiens et des négociations</li> </ul>	<p><b>Validation Expérimentale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluation du projet (forme et fond) par confrontation au sein d'un groupe solidaire.</li> <li>• Activation de réseau élargie par synergie avec les membres du groupe de travail. Groupes <b>TEBOPRO</b> animés par Nicolas Thébault</li> </ul>
---	--	---

**C - PHASE OPERATIONNELLE**

<p><b>Recherche Active</b> Analyse des progrès et des échecs à intervalle régulier. Correctifs si nécessaires</p>	<p><b>Suivi</b> Analyse des satisfactions et difficultés dans le nouvel environnement.</p>
---	--

**LE PROFIL RADHAR**

Le **Profil RADHAR** est un inventaire de personnalité et un support de développement personnel qui met en lumière les dominances comportementales que chacun active différemment dans la vie en général et dans la vie professionnelle en particulier. La connaissance de soi est source de tout progrès.  
<http://www.hri-group.com/profil.htm>



**Réseautage d'affaires : mode de vie**  
Lise Cardinal  
<http://www.high-tech-business.com>



**Cerveau, communication et management** est le livre de référence du modèle comportemental des « Typologies Cérébrales ». Ce livre permet d'appréhender le triptyque cerveau-pensée-action dans une perspective globale pour comprendre l'homme dans toute sa complexité et aborder plus efficacement les situations dans un contexte incertain. Il fournit les clés de la réussite professionnelle.  
Auteur : Olivier du Merle - Ed Liaisons, 2005  
<http://www.hri-group.com/ylivreOM.htm>



**Vendre ses prestations**  
Trouver les caractéristiques de son « Excellence », Joël Guillon  
<http://scorrdv.siteo.com/fr>

**6 idées décalées pour retrouver un emploi**  
Nicolas Thébault, fondateur de **TEBOPRO**  
<http://www.tebopro.com>



**H R I HUMAN RESOURCES IMPROVEMENTS FRANCE**

*Le lien entre personnalité et management*

10, rue Mesnil - 75116 Paris

Tel : (33) 01 75 51 52 73 – Fax : (33) 01 42 88 45 85

<http://www.hri-group.com>

e-mail : [dialogue@hri-group.com](mailto:dialogue@hri-group.com)