

MARKETING RH : vendre sa fonction en interne



BULLE D'RH

Public visé :

Professionnels des ressources humaines.

Prérequis :

Aucun. Seule est attendue une ouverture à l'échange, une curiosité relationnelle et l'envie de participer activement à une démarche collective.

Durée :

3 h

Méthodes :

Cet atelier s'appuie sur des échanges entre pairs, des travaux en groupe et des apports pratiques pour permettre à chaque participant d'identifier des leviers concrets pour renforcer la reconnaissance et l'impact de la fonction RH adapté aux participants

Modalités :

Atelier en distanciel

Tarif Inter :

400€ HT par personne
4 à 10 stagiaires

Délai d'accès :

D'une semaine à 2 mois, selon le type de financement

Contact :

04 42 92 29 72
bulledrh@formation-sur-mesure.fr

Accessibilité :

Cliquez ici



L'atelier est :

- ✓ Un temps de réflexion collective, de partage d'expériences, et d'exploration de pratiques. Favorise l'émergence d'idées, l'interaction entre participants, et la mise en mouvement autour d'un sujet.
- ✓ Participatif et co-construit, l'atelier s'appuie sur des outils interactifs et sur l'intelligence collective pour nourrir les échanges.
- ✓ Il s'inscrit dans une démarche de sensibilisation ou de transformation interne.

OBJECTIFS :

- Identifier les clients internes et externes de la RH, comprendre leurs attentes et leurs freins.
- Clarifier la contribution stratégique et opérationnelle de la fonction RH
- Savoir comment et à qui communiquer pour valoriser les résultats RH, en adaptant les messages selon les parties prenantes
- Développer la crédibilité au sein de l'organisation

PROGRAMME :

Introduction

- Présentation et évaluations des attentes
- Présentation du sujet

Tour de table

- « Comment pensez vous être perçu.e dans votre propre entreprise ? »
- Débrief sur Les perceptions stéréotypées de la fonction RH

Identification des clients internes et externes

- Qui sont les clients ? (cartographie)
- Quelles sont leurs attentes ? leurs freins ?
- Quels sont les facteurs qui pourraient faire la différence ?

De la théorie à la pratique

- Travail en sous- groupe sur différentes typologies de clients (attentes/difficultés)
- Réflexion collaborative guidée

Comprendre et identifier les différents rôles de la fonction RH au sein de l'organisation

Matrice de Ulrich: Présentation du modèle et des rôles clés d'une Direction RH

Développer sa crédibilité: et savoir communiquer de manière adaptée

- Comprendre les enjeux de la qualité de service RH et de l'excellence opérationnelle
- Savoir identifier à qui communiquer et comment communiquer pour développer sa crédibilité
- Identifier les principes de jugement différents selon les clients afin d'adapter sa communication
- Réflexion collective et partage de méthodes concrètes

Bilan collectif, clôture et remerciements

- Évaluation de l'évolution des perceptions
- Conclusion et valorisation des échanges