



VQPD : VALORISER – QUESTIONNER – PROPOSER – DÉCIDER

Pour sortir d'un mécanisme de catégorisation vers une stratégie structurante : la VQPD est une méthode utilisée pour accompagner les salariés en transition et les employeurs de manière plus objective et positive.

Objectif

Développer sa capacité à faire de la VQPD un outil au service de l'emploi durable dans le cadre de la médiation active.



Toujours **déterminer l'objectif** d'une rencontre, d'un entretien salarié, avec une entreprise.
Que souhaitez-vous obtenir ?

Méthode

Contexte : G. avait deux options → Visite de l'Entreprise, ou contrat intérimaire une semaine. Il a choisi l'intérim une semaine, car l'agence lui a fait entendre qu'il pourrait avoir un contrat plus long. Il s'est blessé, et est en accident de travail. Comment utiliser ce retour d'expérience afin que ce ne soit pas un échec démobilisateur, mais une plus-value pour la suite ?

Début de l'action de médiation :

- **Valoriser pour booster** → Même les mauvaises expériences doivent être valorisées. La valorisation est mobilisatrice. Ce qu'il a appris est à valoriser. Avoir essayé, être persévérant en étant allé au bout de sa mission.

Pendant l'action de médiation

- **Questionner pour révéler** → Travailler un questionnement qui révèle le champ des possibles. Exploitation d'un contrat intérim (décision du salarié seul de partir sur ce contrat) avec la méthodologie VQPD. Les points de satisfaction, ce qui ne lui correspond pas : Questionner, pour affiner les objectifs emploi. On redéfinit / Affine au besoin les objectifs emploi.
- **Proposer pour ouvrir.** Sans se projeter sur ce que pourrait répondre l'autre, émettre des propositions.
En fonction des objectifs emploi à jour, émettre de nouvelles propositions.

Pour terminer l'action de médiation

- **Décider ensemble pour fédérer autour de l'objectif commun.** Qui fait quoi quand comment ?

Application

Des ateliers de mise en application existent. La VQPD se vit. L'équipe peut s'entraîner à l'utilisation de la méthode avec les salariés, les entreprises.

Auto-évaluez-vous : Qu'est-ce que j'ai valorisé ? Quel effet ça a eu ? Mes questions permettaient-elles de recentrer l'échange sur mon objectif ? Ai-je fait des propositions ? Suis-je parti avec une solution satisfaisante ?