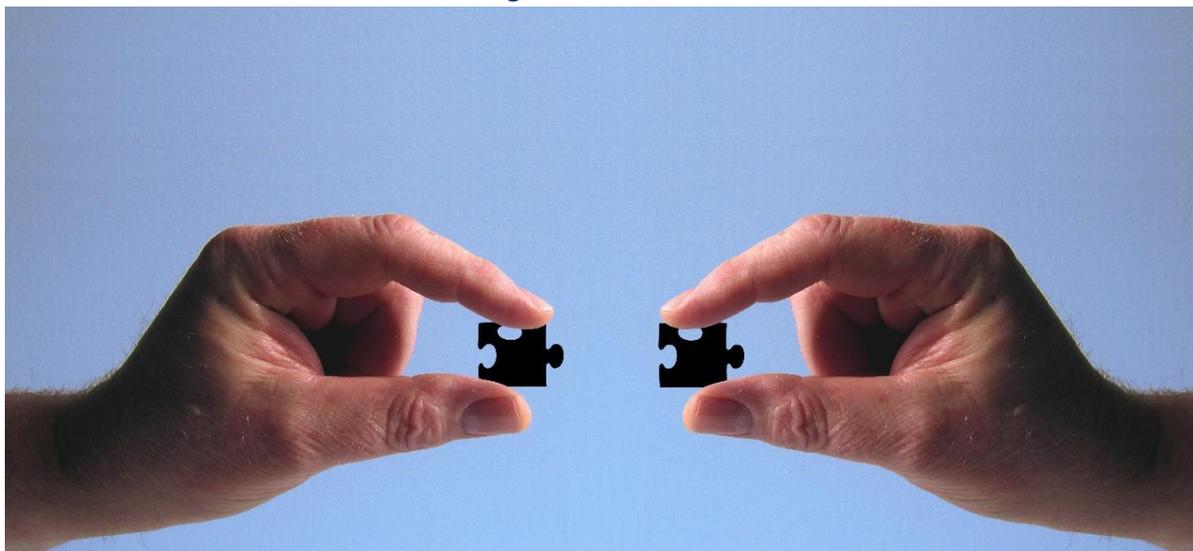


Comment convaincre un recruteur sur son parcours professionnel



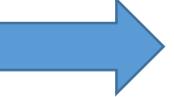
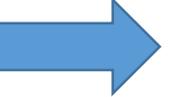
Convaincre un recruteur : la bonne préparation

À savoir :

- Les recruteurs se font rapidement une idée sur le candidat
- **Un entretien se joue à plusieurs niveaux** : le profil du candidat (son expérience professionnelle, ses diplômes et ses aptitudes) mais pas seulement : d'autres critères entrent en jeu :
 - La relation établie entre le recruteur et le candidat
 - L'attitude générale du candidat pendant l'entretien : sa communication verbale et non verbale

Un entretien d'embauche ne s'improvise jamais : il nécessite une préparation minutieuse.

Une bonne préparation peut faire la différence

-  **Renseignez-vous sur l'entreprise** : il est conseillé de lire le site Internet de l'entreprise, de vérifier ses publications dans les réseaux sociaux et de consulter son actualité en ligne.
-  **Préparez les questions types** : les recruteurs posent toujours des questions « classiques » pour mieux connaître votre profil et comprendre votre parcours. Il est donc possible de se préparer au mieux pour y répondre.
-  **Préparez votre déplacement** : identifiez votre trajet et repérez les obstacles pour ne pas arriver en retard (ou en nage) au rendez-vous !
-  **Préparez votre pitch** : véritable clé d'entrée de l'entretien, le pitch se construit par quelques phrases qui vous permettront d'entrer dans le vif du sujet en faisant bonne impression à votre recruteur.

Vous devez passer un entretien ? Soignez votre image !

Votre attitude contribue à l'image que vous donnez !

Les composantes de l'image :

Une posture dynamique et tonique

Bien coiffé(e)

Un style vestimentaire
adapté au poste ciblé

Un look soigné
Propreté



Un sourire engageant
Un regard franc

Un relationnel avenant
*Prendre les devants et ne pas
attendre d'être sollicité.*

Une motivation visible
De l'enthousiasme contagieux

Vous devez passer un entretien ?

La première impression est toujours la bonne !



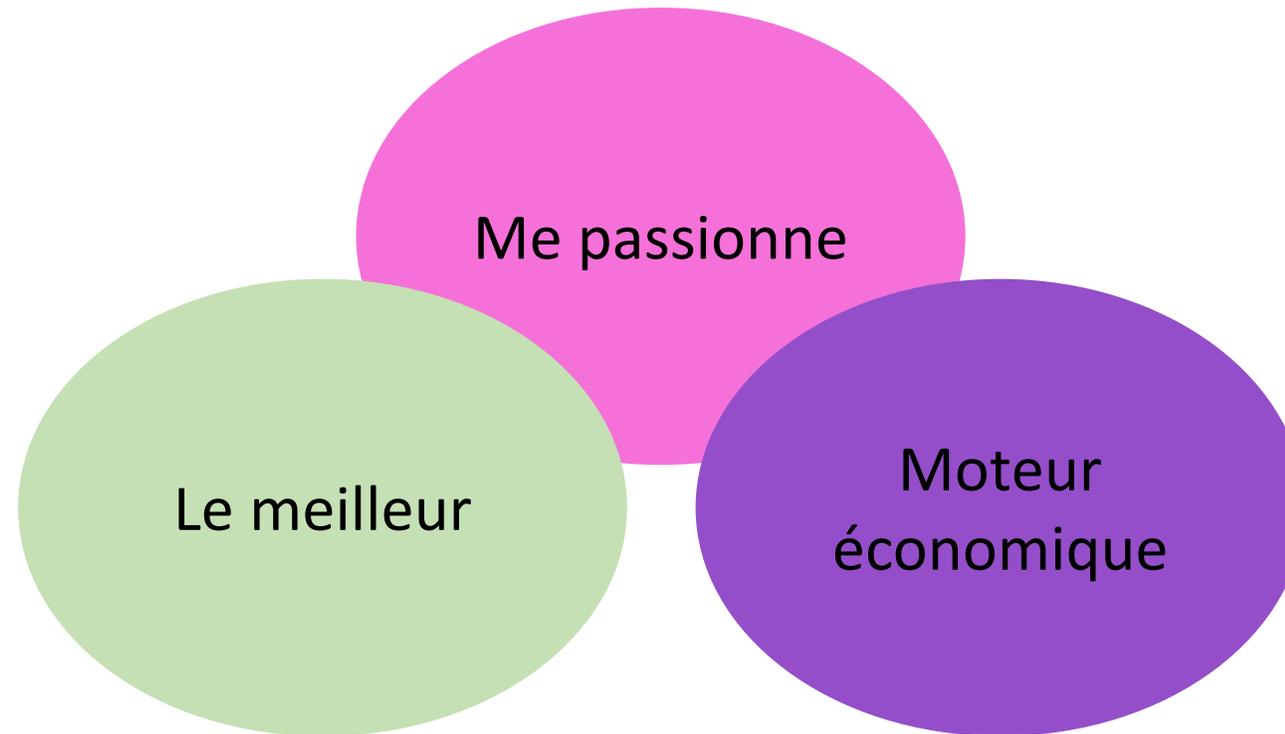
- ➔ Plus de 60% du message passe par le regard
- ➔ Un sourire en dit long sur l'état d'esprit
- ➔ Votre voix doit être agréable, posée avec un débit de parole bien rythmé
- ➔ On décode l'attitude d'ouverture ou de fermeture (à éviter, par exemple, mains dans le dos)
- ➔ Votre posture ne doit pas être raide ou attaquante



L'importance incontournable de la communication non verbale
Votre apparence parle pour vous !

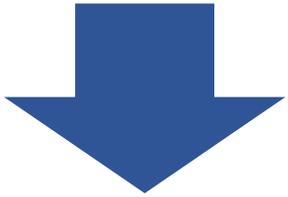
Présentez votre projet professionnel avec conviction Découvrez le concept du hérisson !

[Vidéo explicative d'Hélène TATERODE sur Youtube](#)



Présentez votre projet professionnel avec conviction

Les 3 axes qui fonctionnent



**Avoir le bon
mental**



**Présenter son projet
professionnel comme
murement réfléchi**



**Parler de VOUS
Compétences
techniques ET
aptitudes personnelles**

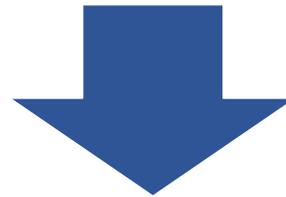


**Sachez parler
du métier**

Les axes à développer pour être convainquant !



- **Ayez le bon « mindset »** : nouvel anglicisme pour évoquer l'état d'esprit : toutes les pensées positives qui permettent de se développer une image valorisante de soi.

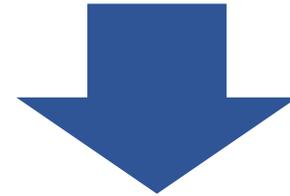


- **Avoir le bon « mindset », c'est** : se fixer des objectifs clairs + être persévérant et avancer concrètement + ne rien lâcher + apprendre de ses échecs + rester optimiste + se former et s'informer en permanence.

Les axes à développer pour être convainquant !



- **Démontrez que votre projet professionnel est fondé sur une réflexion** : vous n'êtes pas devant le recruteur par le fruit du hasard !



Évoquez ce qui a fait mûrir votre projet professionnel

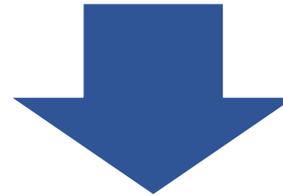
vos formations, vos diplômes, votre expérience mais aussi et surtout ce que vous aimez dans ce métier, pourquoi vous l'avez choisi, le sens que vous y trouvez, les objectifs que vous vous fixez...

N'oubliez pas d'illustrer avec la présentation d'une rencontre décisive, de lectures ciblées, de recherches documentaires menées, d'une expérience terrain inédite...

Les axes à développer pour être convainquant !



- **Parlez de vos aptitudes et de vos soft skills** : vous mobiliserez forcément vos aptitudes humaines dans le poste que vous ciblez



Évoquez les qualités essentielles qui vous feront décrocher le job

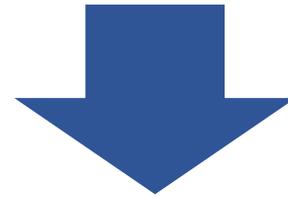
Vos passions, vos dons et talents, vos ambitions et votre personnalité : expliquez ce qui vous épanouit et les compétences que vous pourriez mobiliser pour le poste.

Prouvez votre adéquation au poste en établissant des liens entre les missions proposées et votre expérience terrain.

Les axes à développer pour être convainquant !



- **Montrez que vous êtes pleinement conscient des exigences du métier et que vous les avez intégrés à votre organisation personnelle** : vous mobiliserez forcément vos aptitudes humaines dans le poste que vous ciblez



Évoquez tous les aspects du métier

Convaincre un recruteur, c'est aussi lui montrer que vous êtes pleinement en accord avec toutes les contraintes du métier. Essayez de parler positivement de tous les aspects de votre métier et de transformer les difficultés en challenges.

Et concrètement ?

Entrez dans l'action : les 10 premières minutes

- Les 2 premières minutes :** Entrez en interaction avec le recruteur, le saluer avec enthousiasme
Vous installer avec lui en respectant la politesse et les consignes qu'il vous indique
- Vous présenter en quelques phrases :** une courte présentation qui doit être efficace
- Les points clé de votre parcours professionnel
 - Vos diplômes et votre expérience (principaux employeurs et principaux postes)
 - Vos objectifs et projet professionnel
- Jusqu'à la 5^{ème} minute :** Développez spécifiquement une mission ou un poste plus révélatrice de votre profil
Attirez l'attention du recruteur sur une expérience professionnelle à succès ou qui a un lien étroit avec le poste ciblé
- Entre 6 et 8^{ème} minute :** Présentez des compétences clés et les aptitudes personnelles/professionnelles qui ont été mises en œuvre pour des missions à succès
- De 8 à 10^{ème} minute :** Exprimez votre motivation pour le poste. Démontrez votre capacité à vous adapter

Et concrètement ?

Les bons réflexes

- Être dans l'écoute active :** Laissez parler son recruteur et lui laisser finir ses phrases
Bien écouter le sens de ses propos et évitez les interprétations maladroites
Ne pas aller trop vite : prendre le temps de reformuler et de réfléchir à la bonne réponse
- S'exprimer avec clarté :** Répondez le plus clairement possible
« ce qui se conçoit bien, s'énonce clairement »
Parler lentement et essayer d'être le plus précis possible.

**Créer un relationnel de qualité
entre le recruteur et vous !
Créer une alliance**

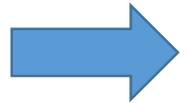


Et concrètement ?

Affuter ses arguments, c'est déjà être convaincant!

Les recruteurs vous questionnent : sachez leur répondre.

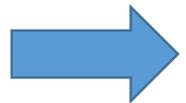
La bonne méthode est en 3 temps !



1 – AFFIRMEZ : Répondez à la question par une phrase simple et concrète



2 – ARGUMENTEZ : Proposez quelques explications complémentaires pour éclairer votre affirmation



3 – PROUVEZ : Un exemple est toujours bienvenu. Il sert à prouver votre argument et à le rendre crédible. **Il faut enrichir son discours.**

La preuve par l'exemple

EXEMPLE 1

Question : Quelle est votre plus grande réussite professionnelle ?

Mauvaise réponse : « *Dans mon poste précédent, je traitais les réclamations des clients. Tous les dossiers étaient traités dans les temps. Tous les clients ont toujours été satisfaits.* »

➔ *Trop rapide
Sans explication
Aucun argument solide
Pas de preuve*

Bonne réponse : « *Dans mon poste précédent, j'avais en charge la gestion des réclamations. Je considère que c'est une grande réussite professionnelle. Lorsqu'un client émettait une réclamation, le dossier m'était transmis, j'en prenais connaissance. J'identifiais alors les motifs de l'insatisfaction du client et je recherchais une solution personnalisée que je proposais en direct. J'accompagnais le client jusqu'à la résolution totale du problème. 100% des clients ont repassé des commandes après leur réclamation, sont restés fidèles à l'entreprise et pour certains, ont même exprimé leur gratitude dans les enquêtes annuelles de satisfaction.* »

➔ *Une affirmation*

➔ *Une explication*

➔ *Une preuve*

La preuve par l'exemple

EXEMPLE 2

Question : Quels sont vos centres d'intérêt ?

Mauvaise réponse : « *En dehors du travail, j'aime beaucoup le sport et j'en fait très souvent. Je fais aussi de la peinture et j'aime vraiment cuisiner pour ma famille. »*

Bonne réponse : « *J'ai 3 grandes passions : d'abord le sport avec notamment le cyclisme. Ensuite, je réalise de la peinture sur toile. Enfin, j'aime beaucoup cuisiner le week-end.*

Je pratique le vélo depuis 10 ans. Ce sport demande à la fois endurance, force et puissance. J'apprécie la différence entre le VTT et le vélo de route. En parallèle, je réalise des peintures abstraites à l'acrylique. Enfin, j'adore cuisiner et inventer des recettes pour ma famille.

J'ai parcouru 287 km le mois dernier et je travaille actuellement un coucher de soleil à partir d'une reproduction de Monet.

Ce week-end, nous avons mangé Paella à la maison ! »»

➔ *Trop rapide
Sans explication
Aucun argument solide
Pas de preuve*

➔ *Une affirmation*

➔ *Une explication*

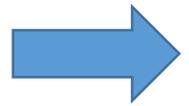
➔ *Des preuves*

Convaincre, c'est aussi instaurer un échange

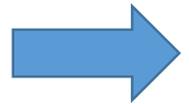


Posez également des questions à votre recruteur !

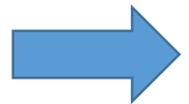
Questionner le recruteur, c'est :



Montrer un réel intérêt pour l'entreprise et le poste ciblé



S'impliquer dans la relation avec un dialogue sincère



Recueillir des informations complémentaires souvent très utiles pour la suite du parcours

Interroger son recruteur avec perspicacité

Les bonnes questions à poser avant la fin de l'entretien

Pourquoi avez-vous retenu ma candidature ?

Qu'est-ce qui a retenu votre attention dans ma candidature ?

Est-ce qu'il y a des pistes d'évolution significatives sur ce poste d'ici 2 à 3 ans ?

Qui seront mes plus proches collaborateurs ?

Comment a évolué la personne qui occupait ce poste avant moi ?

Quels sont les grands principes de votre politique salariale ?

Souhaiteriez-vous discuter avec mon dernier employeur ?

Souhaiteriez-vous des références complémentaires ?

Quelques lectures pour aller plus loin

Comment être certain de faire une bonne première impression ?

www.conseilsmarketing.com

50 questions d'entretien d'embauche inévitables !

www.coindusalarie.fr

Les questions à poser au recruteur durant l'entretien d'embauche

www.cademploi.fr

Comment faire un bon mail de remerciement post-entretien ?

www.welcometothejungle.com

Vous souhaitez :

Plus d'infos sur les entretiens de recrutement ?

Organisez une simulation d'entretien de recrutement pour mettre toutes les chances de votre côté ?

Contactez l'Espace Emploi, un rendez-vous personnalisé vous sera proposé :

espaceemploi@mairie-grigny69.fr

04 78 48 25 58