



Emmanuel JOLY

LES 6 ÉTAPES **POUR CONVAINCRE UN** **RECRUTEUR EN ENTRETIEN**

(Même si ça fait 10 fois «qu'on vous rappelle»)

Emmanuel JOLY

Les 6 étapes pour
convaincre un recruteur
en entretien

© Emmanuel JOLY, 2020

ISBN numérique : 979-10-262-5420-1

Librinova”

Courriel : contact@librinova.com

Internet : www.librinova.com

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l’auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

PRÉAMBULE

Cet ebook s'adresse particulièrement aux jeunes professionnels et aux étudiants désireux de se professionnaliser, de favoriser leur employabilité et leur Personal Branding.

Les premières pages visent à planter le décor, rappeler les fondamentaux et éliminer les fausses idées sur le processus de recrutement en général, l'entretien individuel en particulier.

Les 6 étapes sont ensuite déclinées selon la chronologie de préparation à mener pour devenir un expert des entretiens de recrutement. L'épreuve de l'entretien est difficile si vous n'êtes pas au top ; beaucoup plus facile et synonyme de réussites concrètes si vous vous préparez soigneusement et avec méthode.

Chaque étape sera décrite selon :

- Les ACTIONS EFFICACES à mener (le QUOI)
- Le sens de ces actions (le POURQUOI)
- Des témoignages de professionnels, dont un bon nombre a réussi avec cette méthode
- Comment les réaliser concrètement ? Quels outils ? Quelles techniques ? Quelles astuces ? (le COMMENT, systématiquement annoncé par l'icône ci-dessous)

COMMENT FAIRE ?



Pour faciliter votre appropriation de cette méthode, je vous recommande de lire cet ebook en entier. Puis, lorsque vous lancez votre préparation, reprenez pas à pas les parties correspondant au COMMENT, marquées par l'icône ci-dessus.

Bien sûr, tout le monde n'en est pas au même niveau de performance en entretien. Vous pourrez parfois survoler certaines parties, et mettre l'accent sur d'autres. L'essentiel pour vous, est de progresser, de prendre confiance et de mesurer votre nouvelle efficacité. Vous abordez ainsi les entretiens avec détermination et un fort désir de convaincre. Avec l'ambition d'être celle ou celui qu'on recrute.

Maintenant, c'est à vous de jouer !

REMERCIEMENTS

Tout en vous encourageant sur le chemin de la réussite en entretien, chers lecteurs, je tiens à remercier vivement, tous les professionnels et les étudiants qui témoignent dans cet ouvrage. Les professionnels du recrutement, les professionnels qui m'ont fait confiance pour être accompagnés, ainsi que tous ceux qui contribuent au développement de nos compétences.

« ON VOUS RAPPELLE... »

Marre de voir vos entretiens de recrutement s'achever par le célèbre « *On vous rappelle...* », glaçant et sans espoir ? L'entretien est en général, le moment clé dans le processus de recrutement. Le moment qui fait de vous le candidat choisi ou recalé. Angoissant non ? Effectivement, vous n'avez finalement que quelques minutes pour convaincre votre interlocuteur. Ce recruteur qui décide peut-être des 10 prochaines années de votre carrière professionnelle. Vous vous sentiez prêts mais dès l'entretien terminé, sur le chemin du retour, vous ruminez :

- Les atouts que vous avez oublié de souligner
- Les questions que vous auriez pu poser
- Le discours pas Top Professionnel, le langage non verbal qui trahit le manque d'aisance

Pas facile tout ça ! Effectivement, même si vous vous sentez performant à l'oral, l'entretien de recrutement se prépare minutieusement. Vous êtes au bon endroit : je vais vous donner les clés de la réussite de vos entretiens. Ou comment vous allez devenir un crack qui rassure et convainc pleinement les recruteurs.

DU BLABLA ?

Et bien non ! Les 6 étapes décisives de préparation aux entretiens qui vous sont présentées ici, sont éprouvées depuis des années. Les performances de centaines de candidats, accompagnés dans leur recherche de job, deviennent incomparablement meilleures, dans cet exercice difficile mais à la portée de tous. À condition de s'y mettre, de ne pas seulement compter sur la chance ou un semblant de préparation. Et encore moins une pseudo-aisance d'orateur. Ça ne suffit pas ! Des centaines de professionnels aujourd'hui en poste dans divers secteurs d'activité, témoignent de l'efficacité de l'accompagnement que je leur ai délivré. Je me souviens notamment de ces professionnels, aujourd'hui dans le design, le développement durable, l'industrie, l'ingénierie d'affaires, la finance, le marketing, etc, qui disaient ou pensaient : « *Je ne suis pas percutant, je n'y*

arriverai pas » ; « Je suis tellement stressé que je perds tous mes moyens » ; « Je n'ai pas de piston, ça ne sert à rien » ; « je suis nul à l'oral »,...

Nooooon ! Rassurez-vous, tout le monde progresse ! À l'oral en général, sur l'entretien de recrutement, en particulier. Pourvu que vous vous donniez les moyens et mettiez en œuvre les actions qui donnent des résultats. Et la méthode que je vous propose prend encore davantage de sens lorsque le marché de l'emploi entre en tension. Se différencier, maîtriser le puzzle de détails qui font la différence, devient d'autant plus crucial face à des situations qui affectent le recrutement comme la crise financière, la mondialisation, l'hyper-concurrence, une crise sanitaire de type Corona Virus,...

CE QUI FAIT ÉCHOUER LES ENTRETIENS

Avant de vous donner les ressources incontournables pour maîtriser vos entretiens, vous vous souvenez sûrement de l'amertume et des regrets post-entretiens. Ces sentiments qui vous rappellent en boucle les erreurs et oublis de types :

- « *Mon projet professionnel est flou, ou pire, je ne l'ai pas évoqué* »
- « *Je ne me suis pas vendu* »
- « *J'ai mal parlé de mes défauts* »
- « *Je n'ai pas osé parler de salaire* »
- « *Je ne me suis pas montré passionné, intéressant, captivant* »
- « *Je n'ai pas assez valorisé mes compétences* »
- « *Je n'ai pas eu d'exemples ou d'anecdotes à raconter* »
- « *Je n'ai pas posé assez de questions au recruteur* »
- « *Je n'ai pas pu cacher mon stress* »
- ...

En sortant de l'entretien, vous avez entendu le frigorifiant « *On vous rappelle* ». Le recruteur vous a salué d'une main molle, sans enthousiasme et ne vous a pas laissé sa carte de visite. Brrr... Super pour vous donner confiance et vous motiver pour les futurs entretiens. Alors, ne vous laissez pas envahir par ces sensations néfastes. Ce venin qui entame durablement votre confiance et vous empêche de vous placer dans une dynamique de succès. Courage, on s'y met, ça vaut le coup !

Ecoutez Alice qui vous relate son vécu, aujourd'hui Chargée de communication et de marketing digital dans une PME du Sud de la France :

« Je ne savais pas ce qui était intéressant à raconter. Je ne parvenais pas à me vendre. J'ai passé plusieurs mois à enchaîner des entretiens insatisfaisants et j'ai fini par me rabattre sur des jobs sous-dimensionnés pour mon profil. Résultat, j'ai accepté des postes mal payés, pas très intéressants. Au bout du compte, j'ai décidé de me prendre en main, d'être accompagnée, de me donner des outils, des méthodes et de me préparer vraiment activement. De fait, assez rapidement, je suis repartie à la recherche d'un job bien rémunéré, en phase avec mes compétences et mes aspirations. Et là, à ma grande satisfaction, j'ai vite compris que j'étais beaucoup plus convaincante, percutante. La réaction des recruteurs était bien différente : rappel dans les jours suivants, 2^{ème} entretien, proposition écrite de poste avec rémunération mentionnée et évolutive. La situation était bien différente et c'est ainsi qu'aujourd'hui, c'est moi qui ai choisi, parmi 3 propositions, le poste et l'entreprise où je suis salariée. ».

LE TRUC, CEST QUE CHERCHER UN JOB, C'EST DEJA UN JOB EN SOI !

C'est sûr, c'est du boulot. Il n'y a pas de miracle. LA BONNE NOUVELLE ? Si vous vous placez en « mode projet », pour performer, les progrès sont rapides, concrets. Et vous verrez les résultats de votre investissement, à travers :

- Les réactions des recruteurs
- Votre aisance générale
- Les opportunités qui s'offriront à vous.

Il convient tout d'abord de relativiser. Pas facile hein ? Surtout si vous avez un prêt étudiant ou des charges sur le dos, que vous cherchez un logement, que vos parents et vos amis vous questionnent : « *Alors ce job, tu en es où ?* ».

Pour relativiser, posez-vous d'abord cette question : Qui a davantage d'enjeu, entre le recruteur et vous le candidat ? Vous bien sûr, parce que vous jouez :

- Votre carrière
- Le job de vos rêves
- L'entreprise qui vous fait kiffer
- Le lieu de travail dans la ville où vous avez envie de vivre et vous installer
- Les avantages sociaux et le salaire qui matche avec vos ambitions
- ...

MAIS NON ! 1 000 FOIS NON !!

C'EST BIEN LE RECRUTEUR QUI A LE PLUS FORT ENJEU à l'instant de vous recevoir en entretien ! Pourquoi ? Pour les raisons suivantes :

- Si vous percevez un salaire de 2 000 € nets par mois, cela coûte environ 40 000 € par an, avec les charges patronales (ça dépend du type de contrat). Sans compter les charges de recrutement, de gestion administrative, de formation, d'intégration et de mobilisation de vos collègues pour vous accompagner (tutorat, formation, transmission de savoir-faire,...). Le recruteur n'ignore donc pas, au moment de recruter un candidat, qu'il engage des budgets conséquents.
- S'il s'agit d'un cabinet de recrutement externe, ce dernier engage un truc hyper-précieux : son temps. Et le temps c'est de l'argent bien sûr. Qui plus est pour un cabinet de recrutement qui a une autre forme de risque : si vous n'allez pas au-delà de la période d'essai pour X raisons, le cabinet doit relancer le processus de recrutement et fournir un nouveau candidat. Sans être rémunéré à nouveau...
- Le recrutement est un processus extrêmement chronophage (réflexion sur les compétences et profils nécessaires, émission d'offres, analyse des profils, entretiens, formalités administratives, intégration,...). Qui plus est, le recrutement est rarement une activité récurrente. Il s'agit plutôt d'une surcharge

opérationnelle ponctuelle pour les services RH. Les recruteurs doivent donc organiser l'activité de recrutement au détriment d'autres projets demandés par leur hiérarchie. Donc du stress.

– Un recruteur qui se trompe dans le choix des profils, engage son image. Et s'il se trompe de façon récurrente, sa hiérarchie va s'interroger sur ses compétences professionnelles. Le recruteur joue donc sa crédibilité. Quoi de plus important pour un professionnel ?

Ça va mieux ? C'est rassurant de penser que votre interlocuteur est aussi tendu que vous, hein ? Vous pouvez donc relativiser. Car finalement, qu'avez-vous à perdre ? Rien ! Rien de rien puisque lorsque vous vous lancez dans vos recherches de job, vous n'avez rien. Pas de contrat, pas de proposition, pas de poste. Rien ! À part l'énergie que vous avez placée (ou pas) dans votre préparation, vous n'avez rien perdu et rien à perdre. Par contre, vous avez tout à gagner en vous donnant les moyens d'atteindre votre objectif : intégrer le job qui correspond à vos aspirations, vos compétences, vos ambitions financières. C'est ce que vous obtenez si vous donnez le meilleur de vous-même pour être efficace dans cet exercice. Vous irez jusqu'à prendre le lead au cours des entretiens.

Un de vos enjeux est donc de rassurer le recruteur, et de parvenir à créer un échange avec lui. Comment faire ? En adoptant une méthode, des bonnes pratiques ; celles qui vous donnent assurance et confiance, autant de sentiments que vous transmettez à votre interlocuteur.

BOOSTEZ VOTRE PERSONAL BRANDING ET VOUS SEREZ ATTRACTIF SUR LE MARCHÉ

Voici une méthode pour organiser votre démarche de recrutement et vous rendre impactant en entretien. Il s'agit d'une méthode généraliste qui, bien sûr, doit s'adapter selon les spécificités de votre profil, du secteur d'activité que vous visez, de votre métier. Ces spécificités peuvent aussi être abordées en coaching individualisé.

La méthode comporte 6 étapes décisives, déclinées ci-dessous. Au cours de chaque étape, je vous délivre les actions efficaces, déjà éprouvées, dont les