

ENTRETIEN PRO

Vincent KADIO est un Coach-Formateur en
Recherche d'Emploi.
Plus de détails sur ses formations sur la page
facebook.com/vincentkadiofan

Ou scannez ce code :



Vincent **KADIO**

ENTRETIEN PRO

**MENER L'ENTRETIEN
D'EMBAUCHE, ET NON LE SUBIR**

Edition 2021

Avertissement légal

L'auteur a fait de son mieux pour donner des informations fiables, actuelles et pertinentes. Ces informations ont permis à des milliers de personnes de trouver un bon emploi, en quelques jours.

Cependant les résultats dépendent entièrement du lecteur, et de son engagement dans la mise en application des méthodes décrites dans ce livre.

L'auteur ne pourra être tenu responsable pour des résultats qui pourraient survenir ou pas de la mise en application ou non de ces méthodes.

Table des matières

INTRODUCTION	7
Module 1 : QU'EST-CE QU'UN ENTRETIEN D'EMBAUCHE.....	13
1. Qu'est-ce qu'un entretien d'embauche ?	15
2. Pourquoi un entretien avant l'embauche ?	18
Module 2 : REUSSIR SON ENTRETIEN D'EMBAUCHE....	23
1. Présentez-Vous.....	25
2. Parlons de votre parcours.....	33
Module 3 : SAVOIR REpondre AUX QUESTIONS PIEGES	43
Module 4 : NEGOCIEZ VOTRE SALAIRE	73
1. L'attitude au moment de la négociation.....	75
2. Le concept de la Grille salariale, et pourquoi ne jamais s'aligner.....	75
3. Négocier et obtenir le respect.....	77
4. Les prétentions salariales et apprendre à déterminer le bon niveau	78
5. Les erreurs à éviter dans la négociation	80
6. Comment répondre aux questions - Quelles sont vos prétentions salariales? Combien gagnez-vous actuellement ?.....	81
7. L'état d'esprit pour réussir les négociations salariales : 6 choses à savoir quand tu négocies ton salaire	83
Module 5 : La communication non verbale	93
1. Le stress: les gestes qui trahissent, et comment les dissimuler	95
2. Pourquoi et comment soutenir le regard des recruteurs.....	96
3. Impressionner par la tenue vestimentaire.....	97

Module 6 : Impressionner par votre niveau en anglais.....	101
1. La 1ère question à poser lorsqu'on te teste en anglais.....	104
2. Les 2 réponses à préparer et à apprendre par cœur ..	105
3. Les 2 mots par lesquels finir tes réponses.	106
Module 7 : POURQUOI EST-CE VOUS QUE L'ON DEVRAIT CHOISIR ?.....	109
1. Qualification (technique des 3E).....	112
2. Disqualification	113
Module 8 : Finir en beauté l'entretien d'embauche	117
1. Les questions à poser aux recruteurs	119
2. Votre dernier mot (la dernière impression est celle qui compte le plus)	120
3. Serrer les mains avant de t'en aller (oui oui)	121
Module 9 : NEGOCIER ET OBTENIR UNE AUGMENTATION DANS SON EMPLOI ACTUEL	123
Module 10 : OSER ECHOUER	127
Module 11 : LA PROCHAINE ETAPE.....	141
CONCLUSION	145

Introduction

Bonjour, je suis Vincent KADIO, Président Fondateur de l'ONG Eclaire Afrique. Cet ouvrage est la solution que j'ai trouvée pour aider le maximum de personnes à décrocher un emploi.

Permettez-moi de vous parler rapidement de mon parcours.

A la fin de ma formation en 2005, nous étions au beau milieu de la crise sociopolitique en Côte d'Ivoire, qui avait commencé en 1999 et s'était aggravée en 2002.

Et alors que mon diplôme d'ingénieur ESCA devait me garantir un emploi quasi-immédiat, les entreprises étaient prudentes, et préféraient ne pas embaucher des gens qui « coûtent chers ».

J'ai donc dû chercher du boulot, et j'ai rédigé des dizaines de CV, que j'ai déposés dans des dizaines et des dizaines de sociétés.

J'ai postulé des dizaines et des dizaines de fois à des offres. J'ai eu très peu de résultats, mais loin de me

décourager, cela plutôt me poussait à améliorer mes CV et diversifier mes approches.

J'ai eu quelques entretiens, notamment à Unilever, à la SIB, à Total, à Beneficial Life Insurance, à Digital Afrique, et aucun d'eux n'a marché.

J'ai finalement décidé de commencer à travailler comme bénévole, sans salaire, dans une entreprise en constitution (SAYNA Consulting), avec le challenge de la faire passer au rang de leader des cours IATA en Afrique de l'Ouest et du Centre.

Mes résultats concrets ont poussé le Directeur de cette structure à me verser une prime de transport, puis un salaire ; puis il m'a confié le poste de Responsable Commercial et Marketing, et en 6 mois j'ai réussi à doubler le chiffre d'affaires, et lancer une formation qui trainait dans les tiroirs depuis 2 ans.

Après avoir fait mes preuves, j'avais besoin de relever de nouveaux challenges.

J'ai donc décidé de postuler à Moov CI, et il m'a fallu convaincre à chacun des 4 entretiens du processus de recrutement.

J'ai fait beaucoup d'erreurs, mais la base étant devenue bonne (suite à tous mes échecs précédents), j'ai réussi à obtenir le poste d'Assistant Marketing.

Puis quand j'ai voulu relancer ma carrière après trois (3) ans à Moov, il a encore fallu chercher un autre

emploi, faire des entretiens, convaincre, et cela a payé.

J'ai été débauché par un autre opérateur mobile, Comium CI, le 03 juillet 2009, en tant que Senior Specialist Products and Services.

Après 3 ans dans cette entreprise, j'ai encore été débauché le 20 décembre 2012 par Orange CI, le leader de la téléphonie mobile en Côte d'Ivoire.

Mais il me manquait quelque chose, j'avais besoin d'ajouter une touche internationale à ma carrière. J'ai donc visé l'expatriation, et en appliquant encore **La Méthode VK**, j'ai été recruté le 6 Février 2017 comme Senior Manager Mass Market and Youth à MTN Cameroun.

1 an et demi plus tard (le 28 septembre 2018), j'ai saisi l'opportunité de rentrer en Côte d'Ivoire en tant que Head of Digital Banking à la Standard Chartered Bank.

18 mois plus tard, le 20 Juillet 2020, j'ai rejoint ECOBANK CI en tant que Head of Direct Banking.

Et depuis Mars 2021, soit 9 mois plus tard, je suis Directeur Marketing Groupe de Atlantic Financial Group, poste que j'occupe jusqu'à ce jour.

Mon parcours peut sembler reluisant, mais j'ai galéré avant de trouver le premier emploi.

Puisque je sais désormais comment trouver un emploi, j'ai décidé d'épargner à mes jeunes frères, et à tous ceux qui cherchent un emploi les mêmes souffrances.

J'ai créé une ONG, Eclaire Afrique, avec pour mission d'aider le maximum de personnes à trouver un emploi.

Eclaire Afrique a donc organisé plusieurs séminaires sur le thème de la recherche d'emploi, et les participants sont toujours repartis entièrement satisfaits.

Le 23 février 2019, nous avons rempli la salle de 1000 places de l'hôtel Bellecote, et quelques mois plus tard, le 1^{er} Juin 2019, la salle de 4000 places du Palais de la Culture d'Abidjan.

Les participants ayant réclamés à plusieurs reprises un support de référence, j'ai donc finalement décidé d'écrire un ouvrage intitulé « **Décrochez Immédiatement Votre Premier Emploi** » paru pour la 1^{ère} fois en 2011.

Je me suis rendu compte cependant que beaucoup de personnes arrivaient à avoir des entretiens d'embauche, souvent jusqu'au dernier tour de recrutement sans qu'elles ne puissent conclure.

Après avoir répondu à des centaines de questions sur comment réussir les entretiens d'embauche, et

dispensé ces principes à des milliers de personnes, il était nécessaire d'incorporer toutes ces réponses dans un ouvrage.

C'est ainsi qu'est né « **Entretien Pro : Mener l'entretien d'embauche et non le subir** ».

Ces ouvrages ont connu un succès au-delà de mes espérances et ont permis à des milliers de personnes de trouver un emploi.

Cette nouvelle édition 2021 de « **Entretien Pro** » vient poursuivre et approfondir les astuces de l'édition initiale.

Le style de cet ouvrage est particulier. Il n'a rien d'académique. Les conseils qui y sont contenus sont souvent directs et peuvent peut-être choquer.

L'objectif de l'auteur n'est pas de plaire à quelqu'un, mais de permettre à chaque lecteur de décrocher un emploi dans les meilleurs délais.

Si tu n'aimes pas la vérité exprimée directement, sans faux fuyants, alors cet ouvrage n'est pas fait pour toi.

Mais si le fait d'obtenir un nouvel emploi est une nécessité absolue pour toi (et non un vague souhait), alors tu as dans tes mains une mine d'or!

Assez parlé, passons directement au contenu.

Vincent **KADIO**

NB : Cet ouvrage est le second des 3 ouvrages qui expliquent en détail comment trouver un bon emploi. Une fois que vous l'aurez lu, faites tout pour lire les 2 autres le plus rapidement possible.

Module 1

QU'EST-CE QU'UN ENTRETIEN D'EMBAUCHE

L'ENTRETIEN D'EMBAUCHE

Beaucoup de personnes sont super-stressées, inquiètes, à la limite malades lorsqu'elles apprennent qu'elles doivent participer à un entretien. Mais en réalité,

1. Qu'est-ce qu'un entretien d'embauche ?

- Est-ce ce que l'on subit lorsque l'on est accusé d'avoir commis un délit ?
- Ou est-ce un interrogatoire terroriste, où tu risques de te faire torturer sans pitié ?
- Est-ce le jugement dernier ?
- Ou est-ce un champ de mines où tu risques de perdre un membre ??

Non, l'entretien d'embauche n'est rien de tout ça. Permets-moi de te dire ceci :

**Un entretien d'embauche c'est simplement
comme un appel d'offres.**

Et si tu regardes bien, tu verras qu'un entretien d'embauche a beaucoup de similitudes avec un appel d'offres.

Appel d'offres	Entretien d'embauche
Description des caractéristiques attendues	Description du poste à pourvoir
Offre technique et offre financière présentées dans 2 documents séparés	CV – offre technique LM – prétentions salariales
Délibérations devant un Jury	Jury d'entretien
Prestataire choisi sur la base du respect du cahier de charges et de la proposition financière	Candidat collant le plus au profil recherché
Le prix est un facteur important	Le salaire est un facteur déterminant
D'autres éléments entrent en jeu (expérience, garantie, fiabilité)	D'autres éléments entrent en jeu (expérience, motivation, atouts)
Si tu sais réussir un appel d'offres	Tu sauras réussir un entretien d'embauche

Donc, ayant perçu cette ressemblance, pendant que mes amis lisaient tout ce qu'ils trouvaient sur l'entretien d'embauche, moi je lisais tout ce que je trouvais sur les appels d'offres.

Lorsque j'ai maîtrisé les caractéristiques qui faisaient un bon dossier d'appel d'offres, j'ai de mieux en mieux réussi mes entretiens d'embauche. Et c'est ce que je vais te partager dans cet ouvrage. Mais avant, il est bon de faire un second parallélisme.

Un Entretien d'embauche, c'est une vente, le Produit c'est toi !

Si tu sais vendre, ne serait-ce qu'un peu, alors tu réussiras tes entretiens d'embauche.

Si tu dois vendre un produit, vas-tu plus te focaliser sur le produit, ses caractéristiques, tes objectifs de vente... ou plutôt chercher à connaître les besoins et attentes de ton client, et lui montrer comment ton produit permet de résoudre ses problèmes et ses attentes ??

Certainement que tu vas te focaliser sur ton client. Et bien c'est pareil, si tu approches l'entretien d'embauche en te mettant dans la position du recruteur, tu trouveras facilement les mots à prononcer, et les réponses adéquates aux questions. Dernière similitude avant d'entrer dans le vif du sujet,

Un Entretien d'embauche, c'est une conversation, avec pour thème principal pourquoi toi ?

Un entretien n'est pas un interrogatoire à sens unique, mais c'est un échange bilatéral : le recruteur pose des questions, tu réponds, tu poses des questions, et le recruteur répond.

Ton challenge est d'arriver à faire basculer cette « conversation » à ton avantage. Pour se faire, tu dois bien comprendre pourquoi les recruteurs organisent un entretien d'embauche.

2. Pourquoi un entretien avant l'embauche ??

La majorité des gens pensent qu'à l'entretien d'embauche, leur but principal est de convaincre le recruteur. Ce n'est pas exactement ça.

A ton avis, pourquoi parmi tous les candidats, c'est toi que le recruteur a invité à l'entretien ? Il t'a invité parce qu'il est déjà convaincu que tu peux faire le boulot.

Si le recruteur pensait que tu n'as pas ce qu'il recherche, il ne perdrait pas son temps précieux à t'écouter.

S'il t'a invité, c'est parce que ton CV a fait un excellent job de le convaincre.

Tu sembles parfait sur ton CV. Mais il a besoin de se rassurer.

Au-delà de tout ce qu'on peut écrire sur l'entretien, les recruteurs ont une seule mission : se rassurer que le candidat retenu peut faire le travail pour lequel il est recruté.

Généralement le chef de département exprime aux ressources humaines son besoin d'avoir un collaborateur supplémentaire, avec ses exigences, et il revient aux ressources humaines de recruter ce collaborateur.

Les RH ont donc besoin d'évaluer et tester tous les candidats, afin de choisir celui qui convient.

Il y va de leur crédibilité, puisque si le candidat retenu ne fait pas l'affaire, ils seront obligés d'en recruter un autre.

C'est pourquoi ils prennent toutes leurs précautions, et organisent des entretiens d'embauche en comité.

Tu as postulé à une offre, ton CV les a convaincus, tu es convié à l'entretien d'embauche, comment le réussir ???

C'est ce que tu vas voir et apprendre dans les pages suivantes.

Je me suis aussi rendu compte que la majorité des gens sont stressés face à un entretien d'embauche pour 3 raisons

- 1/ Ils ne savent pas quelles questions les recruteurs vont leur poser en entretien.
- 2/ Même s'ils connaissent les questions, ils ne savent pas comment y répondre, pour être rassurant.
- 3/ Même lorsqu'ils ont les réponses aux questions, ils ne savent pas comment le dire de la bonne façon.

Imaginons que tu as un entretien pour un très bon poste au FMI, payé plusieurs dizaines de millions de

francs par mois.

Imaginons que je te dise qu'à cet interview, on ne va te poser que 3 questions. Et que je te donne exactement ces 3 questions.

Imaginons que je t'explique ce qu'ils recherchent en posant chaque question, et que je te donne la réponse mot pour mot pour chaque question.

Imaginons que je te précise qu'après ces 3 questions, la dame du jury va retirer ses lunettes, te fixer et te dire qu'elle n'est pas convaincue. Et que tu dois sourire et lui répondre « je comprends, quelle partie de mon intervention ne vous a pas convaincu ? » Elle dira ensuite « êtes-vous 100% sûr de vos réponses ? » et tu dois répondre « absolument ! »

Imaginons que je te dise que si tu fais exactement ça, tu seras retenu à 100%.

Iras-tu à cet entretien stressé, ignorant à quel point te vouer, ou plutôt serein, bien préparé, prêt à le réussir avec brio ?

Tout le monde se sentira plus confiant. Et bien, c'est le

but du chapitre suivant : t'expliquer tout ce que tu dois savoir, que dire mot pour mot, et comment dégager la bonne attitude.

Module 2

REUSSIR SON ENTRETIEN D'EMBAUCHE

REUSSIR SON ENTRETIEN D'EMBAUCHE

Au début de l'entretien, le recruteur va te poser une question standard : « **Présentez-vous** ».

Le recruteur va commencer toujours par se présenter lui-même, puis ceux qui l'accompagnent, en faisant attention à ne mentionner que des gros « titres » pompeux – Directeur de, Sous-directeur de, Responsable Afrique de...

Lorsqu'il te donne la parole, qu'est-ce qu'il faut répondre? Pour bien démarrer l'entretien, il faut Savoir Se présenter.

1. Présentez-Vous

Il s'agit d'orienter le débat et de le rendre interactif et convivial dès le départ. Pour cela, il faut bien préparer les réponses à 3 questions essentielles, ce que j'appelle la **Technique des 3 Q**

- *Qui suis-je ?*
- *Qu'est-ce que j'ai fait ?*
- *Qu'est-ce que je sais faire ?*

➤ Qui suis-je ?

Il s'agit ici de te présenter sous ton meilleur visage possible.

Il s'agit de mentionner ton nom, ton âge, ton parcours scolaire, et toute information utile qui puisse d'une part donner au recruteur une meilleure connaissance de ta personne, et d'autre part orienter le débat vers tes forces.

Par exemple tu peux dire quelque chose dans le style :

Bonjour, Je suis Vincent KADIO, le plus jeune Expert Marketing Ivoirien.

Après le lycée scientifique où j'ai obtenu mon BAC C avec la mention BIEN, j'ai intégré l'INPHB de Yamoussoukro où j'ai été choisi parmi plus de 200 candidats pour faire partie des 19 retenus au cycle ingénieur ESCA.

Brillant, travailleur, joyeux et amoureux des challenges, je pense être votre meilleur choix pour le poste à pourvoir.

Puisque 99% des candidats entrent dans la salle stressés, avec la voix qui sort à peine, l'objectif d'une telle introduction est de te démarquer de tous les autres candidats d'une façon **si originale et si pleine d'assurance** que le recruteur ait envie de te suivre

dans ce débat.

C'est un piège que tu lui tends, et de nombreux recruteurs y tombent pour ton plus grand bonheur. Après cette brillante introduction, il faut poursuivre avec la 2^e partie :

➤ **Voici ce que j'ai fait**

Il s'agit ici de résumer ce que tu as fait, tant dans ton parcours **Scolaire**, **Professionnel** que **Extra-professionnel**.

Il faut ici parler de tes principales réalisations, celles qui sont capables d'impressionner.

Si tu as déjà travaillé, il faut mentionner :

- les résultats acquis,
- les projets que tu as gérés,
- les situations conflictuelles ou difficiles que tu as gérées avec dextérité,
- les récompenses et nominations obtenues, etc.

Si tu n'as jamais travaillé, tu peux parler de tes responsabilités au plan familial, ou dans des associations de quartiers, ou dans les associations

religieuses... en faisant ressortir essentiellement la capacité à gérer des situations délicates, à faire adhérer un grand nombre de personnes à un projet qui te tenait à cœur, etc.

Dans mon cas, voici comment je poursuis :

Après avoir fait mes premiers pas dans la start-up Sayna Consulting (ou j'ai doublé le chiffre d'affaires en 6 mois), j'ai intégré la multinationale Moov en Juin 2006 et j'ai été en tant qu'assistant marketing un acteur clé de l'élaboration de la stratégie explosive qui a entraîné le succès de cette multinationale.

Mon amour pour les challenges et ma ténacité ont poussé mes responsables à me confier le marché le plus délicat, celui des « cabines téléphoniques » que j'ai parfaitement stabilisé. Ma plus grande satisfaction est que j'ai réussi le pari fou de doubler le revenu de ce segment de marché en moins d'un mois !

Cet exploit a poussé les responsables de Comium à me débaucher en juillet 2009 et me confier le poste de Chef de Service Offres et Promos avec pour mission principale de coordonner l'activité de tous les départements de la Direction Commerciale et Marketing en vue de lancer les offres et promos dans les délais. Mission que j'assure avec dextérité jusqu'à ce jour.

Comme tu peux le voir, c'est un résumé du CV en s'appuyant uniquement sur les points clés et marquants.

Au terme de cette section, le recruteur doit être en admiration devant toi et se dire : « c'est cet employé

que je cherchais depuis ».

Si nous voulons analyser ce speech dans les détails, tout ce que je dis vise à créer une image très positive dans l'esprit du recruteur (et tu devrais faire pareil).

Premièrement je dis que j'ai doublé le chiffre d'affaires à Sayna, puis je l'ai doublé encore à Moov. Je suis donc quelqu'un qui a la capacité de doubler les chiffres d'affaires, puisque je l'ai fait 2 fois de suite. Si le recruteur a des difficultés avec son chiffre d'affaires, il sera accroché par cette description.

Ensuite, j'ai dit avoir été un acteur clé du succès de Moov. En le disant, je transpose et rattache tout le succès de cette entreprise à ma personne, donc je suis quelqu'un d'assez important dans le dispositif stratégique.

Je renforce cette idée en disant que mes responsables m'ont confié le segment le plus délicat, que j'ai stabilisé. On ne confie ce qui est délicat qu'aux personnes à qui l'ont fait confiance, et qui ont les capacités de s'en charger.

Pour accentuer l'idée que je suis exceptionnel, j'utilise

le mot « exploite ». Les autres candidats font le travail pour lequel ils sont payés, moi je fais des exploits, etc. C'est toi qui choisis les mots, donc pense à les choisir avec précision pour traduire un message fort qui va marquer les recruteurs.

Puis, il faut ensuite les rassurer que tu es « l'homme de la situation » en expliquant ce que tu sais faire.

➤ **Qu'est-ce que tu sais faire ?**

Cette partie est la plus délicate parce que les recruteurs doivent s'assurer qu'effectivement tu es « l'homme de la situation », et que tu as les aptitudes, le bagage intellectuel, l'expérience et le savoir-faire nécessaire pour le poste à pourvoir.

S'il s'agit d'une offre parue dans les journaux, tu sais exactement ce que l'entreprise recherche, et tu dois te présenter exactement comme les recruteurs veulent te voir.

Vous cherchez quelqu'un capable de faire X? Je suis votre homme

Dans le cas contraire, si l'offre n'est pas parue dans les journaux, ou si tu n'as qu'une idée vague de ce qu'on

attend de toi, il faut te fier à cette liste de ce que les entreprises attendent généralement :

L'atteinte des objectifs à tous prix, sans donner d'excuses :

- tu dois te décrire comme quelqu'un de consciencieux et d'infatigable,
- que rien ni personne ne peut arrêter tant que l'objectif n'est pas atteint.

Autonomie et proactivité :

- tu es capable de travailler sans supervision dès que tu sais quel est l'objectif à atteindre,
- mais en plus, tu n'attends pas qu'on te dise tout.
- Lorsque tu constates que quelque chose peut être fait différemment pour le bien de l'entreprise, tu n'hésites pas à le proposer à ta hiérarchie et travailler directement aux améliorations.

Capacité à travailler sous pression, seul ou en équipe :

- tu dois dire que tu es organisé, méthodique, et que tu sais gérer la pression pour être toujours dans les temps.

- Tu dois dire que tu ne paniques jamais, que l'erreur vienne de toi ou de quelqu'un d'autre.

Pour finir, n'oublie pas, lorsque le recruteur te pose la question « Présentez-vous », ta réponse doit se faire en 3 parties :

- Qui suis-je ?
- Qu'est-ce que j'ai fait ?
- Qu'est-ce que je sais faire ?

Exercice pratique

Arrête de lire cet ouvrage, prend une feuille de papier, et rédige ta présentation, en répondant aux 3 questions :

- Qui suis-je ?
- Qu'est-ce que j'ai fait ?
- Qu'est-ce que je sais faire ?

Si tu n'as pas d'idées sur comment procéder, tu peux utiliser cet exemple de script.

Bonjour je voudrais tout d'abord vous remercier de m'avoir invité à cet entretien. Pour répondre à votre question, mon intervention se fera en 3 étapes.

Je vais d'abord me présenter, puis vous parler de mon parcours

scolaire, et enfin terminer par mes expériences professionnelles et extraprofessionnelles.

Je suis _____, célibataire/marié _____ enfants.

Après le lycée _____ où j'ai obtenu le BAC _____, j'ai intégré l'école _____ où j'ai obtenu le diplôme _____ après _____ années de formation.

Désireux d'être plus performant, j'ai entamé des études supérieures à _____ sanctionnées par un diplôme en _____.

Ma carrière professionnelle a débuté à _____ où en tant que _____ j'ai contribué à _____.

Nous avons obtenu comme résultat _____ ce qui m'a valu les félicitations de _____. J'ai ensuite intégré _____ l'année _____ en tant que _____. Ma mission consistait à _____ ce qui a permis de _____

Je suis présentement chez _____ depuis _____ où j'ai pour mission principale de _____, tâche que j'assume avec efficacité jusqu'à ce jour.

Après t'être présenté de façon dynamique, le recruteur va généralement te poser la question suivante :

2. Parlons de votre parcours

Que cherche le recruteur lorsqu'il te fait parler de ton parcours ?

Le recruteur recherche 3 choses essentiellement :

➤ **Il veut vérifier à quel point tu maîtrises ton CV par cœur**

C'est choquant mais j'ai vu plusieurs fois des candidats venir à l'entretien sans une copie de leur CV. Tu les regardes, tu leur poses une question sur leur parcours et ils ne savent vraiment pas de quoi tu parles.

A ce moment je les disqualifie immédiatement. Et si je pense ainsi, il y a de fortes chances que je ne sois pas le seul au monde à penser ainsi.

Il faut que tu aies toujours une copie de ton CV sur toi. Il faut maîtriser ton CV par cœur.

Il faut être capable de donner les périodes auxquelles tu as fait tel emploi sans regarder sur le papier. Ça aide aussi au cas où tu as un entretien téléphonique.

Ce qu'il faut retenir à ce stade en 3 mots : Préparation – Préparation – Préparation.

Plus tu te prépareras pour les entretiens d'embauche, meilleures seront tes prestations, et plus vite tu

trouveras un bon boulot, bien payé avec beaucoup d'avantages.

De même, si tu postules à l'international, tu peux recevoir à n'importe quel moment un appel de l'étranger, qui peut être de quelqu'un qui parle anglais.

Sois prêt(e) à faire un entretien en anglais (en maîtrisant ton cv par cœur).

Il y a aussi une 2^e raison pour laquelle le recruteur te fait parler de ton parcours.

➤ **C'est l'opportunité de Valoriser tes expériences dans 3 domaines (SPE)**

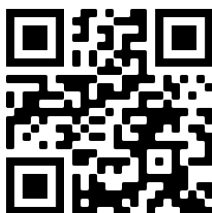
- Scolaie,
- Professionnel et
- Extraprofessionnel

Tu dois parler des principales réalisations, de ce que tu as fait de marquant. Tu dois Expliquer – Quantifier – Valoriser ton expérience.

On en parle longuement dans l'ouvrage « La Méthode VK ». Si tu ne l'as pas, il faut que tu le lises rapidement.

Clique sur next.systeme.io/mvk21

Ou scanne le QR Code ci-dessous



Il y a une 3^e et dernière raison pour laquelle le recruteur te fait parler de ton parcours.

➤ **C'est pour écouter comment tu structures ton argumentation**

Et c'est un grand challenge : savoir structurer ses arguments. Comment parler de son parcours de la bonne façon ?

Avant les gens se contentaient d'expliquer de façon linéaire ce qu'ils avaient fait. Cette méthode peut produire des effets, mais il y a plus efficace.

J'aimerais t'expliquer quelque chose.

Depuis des siècles, les gens

- apprennent par les histoires
- retiennent par les histoires
- éduquent par les histoires
- sont fascinés par les histoires
- et communiquent par les histoires

Tu te souviens de ta dernière conversation avec ton meilleur ami?

Chacun a passé son temps à raconter ses « histoires ». Et si tu as retenu une grande partie de la conversation, et si tu es capable de la relater, c'est par une histoire que tu le feras.

Si tu veux que les recruteurs se souviennent de toi, raconte-leur des histoires (dans le bon sens du terme, avec la technique des 3C).

➤ **La Technique des 3C (CCC)**

Lorsque le recruteur te demande de parler de ton parcours, tes réponses doivent être structurées autour de ces 3 C :

- Contributions
- Conséquences
- Conclusions

La 1^{ère} chose à faire, c'est de parler de tes **Contributions** (en te valorisant par les titres des postes que tu as occupés).

- « Dans telle entreprise, à tel poste, voici ce que j'ai apporté :
- J'étais responsable de ...
- J'étais en charge de ...
- J'étais chef de mission à ...
- J'étais chef de projet de ...
- Je devais m'assurer que ...
- J'ai managé une équipe de ...

Après ta contribution, tu dois ensuite parler des **Conséquences**, des résultats (en démontrant ton impact chiffré sur le business)

- « Sous ma direction, sous mon impulsion, sous ma coupole, grâce à mes idées, par mon implication... nous avons obtenu les résultats suivants :
- Augmentation de X%
- Réduction de Y%
- Amélioration de ...
- Gain de ...

Généralement tout le monde s'arrête là : Contribution – Conséquences. La question naturelle qui suit c'est ET ALORS ? Un conseil : N'attends pas qu'on te la pose.

Il faut ensuite parler des **Conclusions** (en démontrant que ton avis est écouté)

- « Ces performances m'ont valu les félicitations de tout le CODIR / Une augmentation de salaire / Une prime / Un bonus... »
- « La société a modifié ces procédures de gestion de »
- « mon tableau de bord, mon programme est toujours utilisé jusqu'à ce jour... »
- « mon supérieur hiérarchique me consultait (parmi les stagiaires) avant les grandes décisions stratégiques... »

Tu sais désormais comment parler de ton parcours en utilisant la technique des 3C pour raconter des histoires.

Autre précision. Les histoires qui finissent toujours bien, finissent par devenir monotones et douteuses. Il faut une histoire qui ne finit pas « bien », dans le style :

« Il y avait ce projet, qu'on m'avait confié et qui me tenait à cœur et sur lequel je me suis investi à 200%. Quand finalement la Direction a décidé de ne plus le lancer, j'ai eu vraiment mal au cœur... Parce que j'y croyais vraiment, et je continue de croire en ce projet. De temps en temps j'en parle, je pense qu'un jour on le lancera »

Décortiquons ensemble ce passage.

« Ce projet qu'on m'avait confié » : tu démontres qu'on te fait suffisamment confiance pour te confier un projet. Tu démontres aussi que tu maîtrises la gestion d'un projet qui est une compétence très recherchée actuellement.

« Je me suis investi à 200% » : les autres font le strict minimum, les autres fuient les projets complexes. Toi tu t'investis, même pas à 100% comme les meilleurs, mais à 200%. Tu es quelqu'un d'engagé.

« J'ai eu mal au cœur » : les autres sont heureux lorsqu'on décide de stopper un projet, parce qu'ils vont pouvoir se reposer. Toi, tu n'es pas comme cela. Toi, tu as mal au cœur lorsqu'on stoppe un projet. Tu travailles non seulement avec ton cerveau, mais aussi avec ton cœur. Tu t'investis vraiment dans la vie de l'entreprise.

Avec une petite histoire comme celle-ci, tu laisses une impression forte dans l'esprit du recruteur, qui va être de plus en plus convaincu et rassuré que tu es le candidat qu'il lui faut.

Après avoir parlé de ton parcours, le recruteur va te soumettre à une série de questions.

S'il y a plusieurs membres dans le jury, chacun aura certainement une ou plusieurs questions à poser.

Parmi ces questions, certaines ont pour seul but de tester tes connaissances, tandis que d'autres sont là uniquement pour te piéger, pour tester ton niveau de préparation.

Quelles sont les questions pièges fréquemment posées, et comment y répondre ?

C'est ce que nous allons voir ensemble dans le module suivant.

Module 3

SAVOIR REPONDRE AUX QUESTIONS PIEGES

SAVOIR REpondre AUX QUESTIONS PIEGES

➤ Pourquoi les questions-pièges ?

La majorité des gens pensent que c'est ce qu'ils disent à l'entretien qui est important. A ton avis ?

Ecoute, ce n'est pas ce que tu dis qui est déterminant, mais c'est plutôt ce que tu ne dis pas.

Si tu ne dis pas ce que le recruteur espère t'entendre dire (en termes de qualité par exemple), et que tu te contentes des « banalités que tout le monde raconte », ce que tu n'as pas dit va te recaler (péché par omission).

Si tu passes ton temps à te dévaloriser, décrédibiliser, ridiculiser, il est souvent souhaitable de te taire (plutôt que de décourager les recruteurs par tes propos mal placés).

Chaque question-piège a un objectif précis.

Pour te permettre de tirer le maximum de cette section de l'ouvrage, je vais utiliser la

➤ Méthodologie des 3E (EEE)

- **Expliquer** l'objectif du recruteur en posant la question
- Parler des **Erreurs** à éviter, et
- **Enoncer** la réponse adéquate.

J'aimerais revenir sur un principe fondamental dans la Méthode VK pour trouver un emploi. Ce principe, c'est l'anticipation de compétences.

Dans la recherche d'un emploi tu as 2 options :

- Soit attendre de tout maîtriser avant de postuler,
- Soit postuler même si tu n'as pas encore la compétence, et faire tout pour l'obtenir avant l'entretien d'embauche.

Je te recommande fortement la 2^e option : anticiper les compétences et postuler.

Si tu vas à l'entretien et que le recruteur attend une compétence en particulier, tu peux lui dire que tu ne l'as pas mais que tu vas travailler à l'avoir. Et que tu apprends tellement vite qu'il sera étonné de voir à quelle vitesse tu auras acquis cette compétence. Il faut changer chaque « non » en « oui ».

Attaquons maintenant les questions pièges.

La 1^{ère} question piège à laquelle il faut savoir répondre :

1. Quelles sont vos qualités/défauts ?

Cette question est un grand classique, et il faut s'avoir y répondre.

L'objectif de la question est de tester ton niveau d'objectivité, et ta capacité à confesser ton imperfection.

Quelqu'un qui dit être sans défaut est un gros orgueilleux qui va emmerder ses collègues de travail, donc un candidat à éviter.

Elle vise aussi à voir les tares et lacunes du candidat, et évaluer d'avance son besoin en formation

a. Quelles sont vos qualités ?

Question facile à répondre si tu connais les attentes pour le poste à pourvoir. Il suffit juste de les mentionner avec une certitude absolue. Il faut aussi s'apprêter à devoir justifier cette réponse par des exemples.

Si l'offre d'emploi dit par exemple

De formation supérieure commerciale, vous disposez d'au moins 3 ans d'expérience dans des fonctions commerciales au sein d'environnements où la culture du résultat est primordiale. Business développeur (se) dans l'âme, vous savez faire preuve de créativité et d'adaptabilité dans un contexte de pays émergent nécessitant anticipation. Manager, vous savez motiver, fédérer vos équipes et les porter vers le succès. Ambitieux (se), vous souhaitez intégrer un groupe dynamique qui saura reconnaître vos qualités et vous faire évoluer. La maîtrise de l'anglais serait un véritable plus pour ce poste. Merci d'envoyer vos CV à leosqual@gmail.com avec en objet: "CV COMMERCIAL".

*Tu sais que tu dois mentionner les qualités suivantes :
**culture du résultat, créativité, adaptabilité,
anticipation et ambition.***

Si tu ne connais pas les attentes du poste à pourvoir, tu peux utiliser les qualités que j'ai énoncées précédemment.

Un entretien se prépare.

Prépare déjà les réponses et apprends-les par cœur, de sorte à répondre de façon très naturelle.

- Q : Quelles sont vos qualités ?
- R : Orienté résultats, Autonome et proactif, Capable de travailler sous pression, seul ou en équipe

b. Quels sont tes défauts ?

Au lieu de faire une autre dissertation sur le pourquoi de cette question, il faut juste comprendre qu'il faut présenter quelques-unes de tes qualités comme des défauts en les exagérant ! Mais il faut faire attention à ne pas mentionner la qualité dans la réponse.

Voici des réponses standards

- *Les gens avec qui je travaille me trouvent un peu emmerdant parce que je veux vérifier tous les détails avant d'envoyer un document si c'est la 1^{ère} fois que je le prépare = je suis trop méticuleux*
- *J'ai beaucoup de mal à être efficace quand je n'ai pas d'objectif clair à atteindre = je suis organisé*

Je constate que tu as tel défaut !

Généralement beaucoup de personnes se plantent lorsque le recruteur leur attribue sciemment un défaut. Par exemple : « vous avez l'air un peu nerveux, n'est-ce pas ? »

D'abord il ne faut pas le nier, non, sinon le recruteur va insister. Ensuite il faut pouvoir transformer ce défaut en qualité.

- *Q : Vous êtes quelqu'un de nerveux !*
- *R : Effectivement je donne l'air de quelqu'un de nerveux, mais c'est seulement une impression. J'ai ce visage quand je suis très attentif et très concentré sur un sujet*

2. Avez-vous fait des erreurs de parcours / d'orientation ?

Ce qui se cache derrière la question : vas-tu avouer des échecs ? Accuser les autres ? Es-tu serein ? As-tu appris quelque chose de ces erreurs ? Si oui, quoi ?

Voici comment répondre à cette question.

Premièrement il faut avouer avoir déjà échoué à quelque chose, par exemple « **tenter d'avoir une mention Très Bien, et finir avec une mention Bien** » ou « **finir 2^e à n'importe quel concours** ».

Ensuite, il ne faut **jamais blâmer les autres pour tes erreurs**, et prendre toujours la responsabilité sur toi.

Enfin il faut **terminer par ce qu'on a appris** : « bosser plus dur la prochaine fois, être mieux préparé, ne pas laisser l'échec nous décourager, réussir est toujours plus intéressant qu'échouer... »

- *Q : Avez-vous fait des erreurs de parcours / d'orientation ?*
- *R : Je voulais la mention 'Très Bien' au BAC C mais je n'ai eu que la mention 'BIEN'. J'aurais dû bosser plus les physiques pour avoir 17 au lieu de 14*

3. Préférez-vous travailler seul ou en équipe ?

Ce qui se cache derrière la question : si tu réponds seul, tu es asocial, et si tu réponds en équipe, tu as certainement des lacunes.

- *Q : Préférez-vous travailler seul ou en équipe ?*
- *R : Tout dépend de la situation. A certain moment, il faut savoir se retirer pour faire avancer les choses, toujours pour le bien de l'équipe*

4. Que faites-vous de votre temps libre ?

Ce qui se cache derrière la question : voir si tu as des passions, ton niveau d'engagement, et si elles ne vont pas empiéter sur le boulot

- *Q : Que faites-vous de votre temps libre ?*
- *R : Je suis bénévole à la croix rouge, c'est ma façon d'aider à rendre ce monde meilleur*

5. Aimez-vous relever les défis ?

Ce qui se cache derrière la question : voir si tu es capable d'accepter et relever des challenges, et le Prouver par des exemples concrets

- *Q : Aimez-vous relever les défis ?*
- *R : J'ai doublé le revenu en 1 mois et demi, alors que tout le monde pensait que c'était impossible. Je me nourris de défis.*

6. Pourquoi (voulez-vous) avez-vous quitté votre (dernier) emploi ?

Ce qui se cache derrière la question : voir tes motivations pour abandonner un poste (l'argent, la liberté ou les responsabilités).

Même si en réalité, nous quittons pour le prestige de l'entreprise, l'argent qui va augmenter et peut-être beaucoup d'autres avantages en nature...

Même si nous quittons parce que nous nous ennuyons à mourir dans notre boulot actuel...

Même si nous quittons parce que l'ambiance actuelle est invivable...

à l'entretien, il y a **une seule raison** à donner : **nous voulons de nouveaux challenges et de nouvelles responsabilités**, c'est tout (tes problèmes, tu en parleras avec ta femme ou tes amis, jamais avec le recruteur).

- *Q : Pourquoi (voulez-vous) avez-vous quitté votre (dernier) emploi ?*
- *R : Pour avoir de nouveaux challenges et de nouvelles responsabilités. Je me nourris de défis.*

6 bis. Est-ce à dire que vous n'avez pas de challenges à ce poste ?

- *R : Bien sûr, j'avais des challenges. Mais je veux de NOUVEAUX challenges et de NOUVELLES responsabilités.*

Le mot « NOUVEAU » est très important dans la réponse à ce piège.

7. Pour quels motifs avez-vous été critiqué les 4 dernières années ?

Ce qui se cache derrière la question : il est intéressant de savoir ce que tu peux admettre toi-même. Cette question est un vrai test de ta capacité de négociation. Tu dois dire quelque chose

- qui n'est pas si grave au point de te disqualifier,
- mais de pas banal au point qu'on penserait que tu prends la question à la légère

- *Q : Pour quels motifs avez-vous été critiqué les 4 dernières années ?*
- *R : « J'ai proposé des idées que je trouvais constructives, mais on m'a demandé de ne pas faire couler la boîte »*
- *R : « Je finissais toujours très vite le boulot qu'on nous confiait, ce qui n'était pas forcément au gout de quelques collègues qui auraient préféré que je traine un peu plus – comme eux »*
- *R : « Je préférais bien souvent faire des recherches sur le net après le boulot plutôt que d'aller prendre un verre avec les collègues – certains me trouvaient trop studieux »*

8. Etiez-vous d'accord avec ces critiques ? Et pourquoi ?

Ce qui cache derrière la question :

- Si tu es d'accord avec certaines, tu as révélé tes FAIBLESSES...
- Si tu n'es d'accord avec aucune critique, tu es INFLEXIBLE, donc dur à gérer

Il faut être d'accord avec quelques critiques (les moins graves) mais surtout éviter de tout rejeter en bloc ou d'être d'accord avec tout.

- *Q : Etiez-vous d'accord avec ces critiques ? Et pourquoi ?*
- *R : « C'est vrai qu'au départ j'étais trop studieux, mais ça s'est amélioré avec l'expérience »*

9. Où est ce que vous aimeriez être dans 3-5 ans ? 5-10 ans?

Ce qui se cache derrière la question : voir si tu fais des projections. Et si tu as des objectifs.

- *Dans 3 à 5 ans, si l'entreprise continue de me faire confiance et de me confier de nouveaux challenges et de nouvelles responsabilités, il n'y a pas de raisons que je parte. Je serai à tout poste qui permettra à l'entreprise de continuer sa croissance*

9 bis. Comment comptez-vous y arriver ?

Ce qui se cache derrière la question : voir si la réponse précédente était sincère ou simplement préparée...

Et si tu peux le justifier

Il faut éviter les réponses standards :

- « en travaillant dur »
- « je prévois prendre des cours »

- Q : Comment comptez-vous y arriver ?
- R : « Chaque poste a ses exigences et des objectifs à atteindre. Si mes supérieurs hiérarchiques sont satisfaits de mes performances, il n'y a pas de raison qu'ils ne m'accordent pas plus de responsabilités »

10. Qu'est-ce que vous aimeriez changer dans ce boulot pour le rendre idéal ?

Ce qui se cache derrière la question : pourquoi tu penses qu'il y a des éléments à changer dans le boulot.

Cher ami, toi tu cherches un travail, tu n'es pas là pour le changer ! Voici comment répondre :

- *Q : Qu'est-ce que vous aimeriez changer dans ce boulot pour le rendre idéal ?*
- *R : « Je ne pense pas qu'il faille changer quelque chose. Je pense plutôt qu'il faut le maîtriser, et c'est un challenge très intéressant pour moi. Evidemment dans quelques années, j'aimerais assumer plus de responsabilités »*

10 bis : Comment décrivez-vous le pire / le meilleur supérieur hiérarchique si vous aviez la possibilité de le choisir ?

Ce qui se cache derrière la question :

- Voir tes préférences en termes d'individus
- Voir si tu vas pouvoir travailler avec ton futur boss

C'est cool comme question, n'est-ce pas? Surtout que tu ne sais pas avec quel type de patron tu vas travailler. Toi tu cherches un travail, donc peu importe le type de patron, tu seras obligé de t'adapter. Voici comment répondre :

- *Q : Comment décririez-vous le pire / le meilleur supérieur hiérarchique si vous aviez la possibilité de le choisir ?*
- *R : « J'ai travaillé avec des patrons très directifs et très exigeants, et aussi avec d'autres qui délèguent beaucoup et confient la responsabilité du projet. **Je peux m'adapter à tous les styles.** Mais si vous insistez, je vous dirai que je souhaiterais quelqu'un qui donne assez de directives pour que j'ai une idée claire des résultats attendus et qui me laisse assez de liberté pour effectuer mon boulot, sans venir me contrôler toutes les 5 secondes »*

11. Quels sont les aspects de votre boulot que vous aimez le plus ?

Ce qui se cache derrière la question : voir de façon indirecte tes FAIBLESSES.

Parler de ce que tu aimes beaucoup, c'est en même temps révéler ce que tu n'aimes pas !

Quelles sont les choses qu'il faut aimer le moins ? La corruption, la paresse... tu peux répondre ceci :

- *Q : Quels sont les aspects de votre boulot que vous aimez le plus ?*
- *R : « Faire partie d'une équipe qui gagne »*

Qui aimerait faire partie d'une équipe qui perd ?

12. Comment vous décririez vous en 3 adjectifs ?

Ce qui se cache derrière la question : voir si tu vas utiliser des adjectifs négatifs.

Voici un autre pistolet prêt à t'abattre ! Evidemment il ne faut citer aucun adjectif négatif. Mais certains adjectifs positifs mis ensemble peuvent avoir une connotation négative.

Par exemple « **intelligent, efficient, fiable** ». Ce sont de belles qualités mais mis ensemble, cela révèle une absence de qualités humaines (tu es arrogant ?).

Ou alors le groupe « **amical, coopératif, bon coéquipier** » suggère d'excellentes qualités humaines, mais peut cacher quelqu'un qui a des performances professionnelles limitées.

Le mieux est de combiner à la fois qualités professionnelles et humaines

- Q : *Comment vous décririez vous en 3 adjectifs ?*
- R : « *Orienté résultats, amical, disponible* »

12 Bis : Comment vous décriraient vos collègues ou vos subordonnés en 3 adjectifs ?

Ce qui se cache derrière la question : voir quelles sont les différences, et si tu es sensible à comment les autres te voient.

Garde les mêmes adjectifs et souris en attendant la prochaine question.

- *Q : Comment vous décriraient vos collègues ou vos subordonnés en 3 adjectifs ?*
- *R : « Orienté résultats, amical, disponible »*

13. Pensez-vous que vous complimentez assez ? Si oui, qu'est-ce qui vous fait penser ça ? Si non, pourquoi pas ?

Ce qui se cache derrière la question : les personnes confiantes ont moins de mal à complimenter que les personnes non confiantes. Il s'agit de voir si tu sauras motiver les autres et ton niveau d'estime.

- *Q : Pensez-vous que vous complimentez assez ? Si oui, qu'est-ce qui vous fait penser ça ? Si non, pourquoi pas ?*
- *R : « J'aime en recevoir, donc j'aime en donner »*

14. Que feriez-vous si vous constatez qu'un collègue falsifie les dépenses comptables ?

Ce qui se cache derrière la question: elle indique ton approche: passive ou active et aussi ta moralité, ton honnêteté et ton éthique.

Les réponses communes sont

- a) Ce ne sont pas mes affaires,
- b) Le signaler,
- c) Lui donner un avertissement.

La 1^{ère} réponse est très mauvaise et peut te disqualifier immédiatement. Si tu ne peux pas protéger les intérêts de l'entreprise, pourquoi est-ce qu'on devrait t'embaucher ?

La 3^e réponse est acceptable, mais assez limite. Ça montre le conflit entre être le rapporteur du coin et celui qui veut protéger l'entreprise. C'est compréhensible, mais assez faible.

La seule réponse que je recommande, pour toutes les questions qui testent la moralité, c'est la 2^e : signaler, et signaler immédiatement, sans tarder, au risque

d'être un complice.

- *Q : Que feriez-vous si vous constatez qu'un collègue/un parent/ votre supérieur hiérarchique/ votre DG... falsifie les dépenses comptables ?*
- *R : Je le signale immédiatement aux ressources humaines.*

15. Que feriez-vous si l'entreprise que vous venez de rejoindre vous donnait 1 million à dépenser comme bon vous semble pendant la 1ère année ?

Ce qui se cache derrière la question : ta réponse peut révéler des faiblesses si les dépenses sont liées au boulot, ou une mauvaise attitude si ce n'est pas lié au boulot.

La bonne réponse, c'est de les dépenser pour le job, par exemple **pour prendre des cours**. Mais il faut être préparé à répondre à la question suivante : pourquoi?

Parce que cela suppose que tu as des lacunes à combler (comme un manque d'expérience ou de qualification pour le poste à pourvoir)

- *Q : Que feriez-vous si l'entreprise que vous venez de rejoindre vous donnait 1 million à dépenser comme bon vous semble pendant la 1ère année ?*
- *R : « C'est de prendre des cours qui vont me donner des aptitudes plus avancées que celles nécessaires pour faire le présent boulot. »*

16. Si vous aviez le choix, préférez-vous mettre en place les stratégies ou les appliquer ?

Ce qui se cache derrière la question :

Mettre en place : a tendance à réfléchir, innover, conceptualiser, théoriser, prendre des risques

Appliquer : à tendance à bosser dur, est un suiveur (positif ou négatif)

Dans notre cas, nous préférons toujours mettre en place !

- *Q : Si vous aviez le choix, préférez-vous mettre en place les stratégies ou les appliquer ?*
- *R : Toujours choisir « mettre en place » à moins que tout votre boulot consiste à utiliser un balai*

17. Quand vous licenciez un employé hormis le fait qu'il quitte l'entreprise, quels peuvent être vos objectifs ?

Ce qui se cache derrière la question : écouter ta réponse qui peut être

- Par exemple « c'était mérité », « c'était hors de mon contrôle », « protéger légalement l'entreprise », « garder une image de marque

saine »

- Ou alors voir si tu as de la sympathie

Toi, tu recherches cet emploi pour travailler d'abord pour le bien de l'entreprise, puis pour le bien de tes collègues.

- *Q : Quand vous licenciez un employé hormis le fait qu'il quitte l'entreprise, quels peuvent être vos objectifs ?*
- *R : « Je pense que j'agis dans l'intérêt des 2 parties, à la fois pour l'entreprise et pour l'employé. »*
- *Q : « Pourquoi? »*
- *R : « Du point de vue de l'entreprise, l'employé n'atteint pas les standards requis, et malgré les efforts pour le remettre à niveau, il n'y arrive pas. C'est un poids dont l'entreprise doit se débarrasser.*
- *Du point de vue de l'employé, il est bon de le libérer pour le laisser se réorienter vers quelque chose qui lui convient mieux et dans lequel il pourra exceller et s'épanouir »*

18. Quels besoins espérez-vous satisfaire en acceptant ce boulot ?

Ce qui se cache derrière la question : donner la chance au candidat d'exprimer ses besoins les plus forts concernant sa carrière professionnelle.

Comment répondre ?

Tes besoins doivent aller dans le même sens que ceux de l'entreprise.

Les entreprises voient leurs employés comme des sauteurs à la perche. Chaque fois que l'athlète saute un niveau, on s'empresse de lui fixer un niveau plus élevé. Tu dois donc dire que tu es un « sauteur à la perche », prêt à relever défi après défi.

- *Q : Quels besoins espérez-vous satisfaire en acceptant ce boulot ?*
- *R : « La satisfaction de pouvoir se fixer des objectifs, de les atteindre, et de s'en fixer de plus grand. »*

19. Qu'est-ce que vous aimeriez changer dans ce boulot pour le rendre idéal ?

Ce qui se cache derrière la question : comment le candidat réagit quand une figure d'autorité fait une erreur ?

Voici le piège de tous les temps : la question 10 est répétée ici comme question 19. L'avais-tu remarqué ? Si c'est le cas, que faire ?

Est-ce un test psychologique bizarre ? Un jeu de mémoire ? Faut-il faire comme si ce n'était pas arrivé ? Est-ce que le recruteur essaie de voir si tu vas changer de réponse ?

Vas-tu oser le corriger ?

Deviens-tu nerveux par cette erreur flagrante du recruteur ?

- *Q : Qu'est-ce que vous aimeriez changer dans ce boulot pour le rendre idéal ?*
- *R : « Je crois qu'on en a déjà parlé plus tôt, et comme je le disais, il ne faut pas changer le boulot, il faut juste le maîtriser tel qu'il est, et si l'opportunité se présente, saisir l'occasion d'exercer de plus grandes responsabilités »*

20. Nous racontons tous de petits mensonges occasionnellement. Diriez-vous quelque chose qui n'est pas entièrement vrai? Donnez 3 exemples

Ce qui se cache derrière la question : voir la nature du mensonge: significatif, insignifiant, ou très limite

Ici il s'agit de voir comment tu arrives à rester sur la ligne mince entre donner des informations compromettantes et ne pas prendre la question au sérieux.

Mais il y a bien plus dans cette question. Le recruteur fait une affirmation grave « nous racontons tous de petits mensonges », dans laquelle il t'inclut toi le candidat. Son point est que tu es un menteur.

Comment réagir quand un parfait étranger te traite de menteur, sachant qu'il détient ton avenir entre ses mains ?

C'est vrai que nous mentons tous un peu, mais je suggère de challenger ce postulat dans la réponse.

- *Q : Nous racontons tous de petits mensonges occasionnellement. Diriez-vous quelque chose qui n'est pas entièrement vrai ? Donnez 3 exemples*
- *R : « Non je ne crois pas que nous mentionnons tous. Dans ma vie j'ai rencontré des personnes qui je le crois n'ont jamais eu à mentir. Donc je ne pense pas que ce postulat soit correct. Je ne peux pas dire que j'ai atteint un tel standard moi-même et que je n'ai jamais menti. Oui, je l'ai fait, mais il faut préciser que c'était en fonction de la situation sociale »*
- *« Je dois avouer que tous les bébés que j'ai vus n'étaient pas tous mignons comme des anges, ou que tous les repas auxquels j'ai été invités n'étaient pas succulents et dignes d'un hôtel 5 étoiles »*

21. Quels bénéfices y a-t-il à menacer un employé ? Dans quelles circonstances feriez-vous cela ?

Ce qui se cache derrière la question: le recruteur teste votre style de management.

On ne doit jamais menacer. Menacer un employé n'est jamais fait dans le but d'améliorer ses performances.

C'est une manœuvre calculée pour préparer au renvoi.

Les menaces sont utilisées pour prévenir tout procès dans l'avenir. « On l'a averti plusieurs fois, donc le renvoi ne doit pas le surprendre »

Personne n'est dupe. Le but est que l'employé comprenne que la fin est proche et parte de lui-même.

- *Q : Quels bénéfices y a-t-il à menacer un employé? Dans quelles circonstances feriez-vous cela?*
- *R : « Aucun bénéfice, je ne menacerai jamais »*

22. Si vous deviez rencontrer des difficultés dans le boulot, qu'est-ce que ça serait?

Ce qui se cache derrière la question : repérer les faiblesses.

Beaucoup de travailleurs ont peur des ragots, donc se méfient. Il faut utiliser cette généralité à ton avantage.

- *Q : Si vous deviez rencontrer des difficultés dans le boulot, qu'est-ce que ça serait ?*
- *R : « Beaucoup de personnes adorent proférer des menaces. Beaucoup de choses peuvent se dire, je reste toujours serein »*

23. Citez 3 choses que vous n'aimeriez pas trouver dans ce boulot ?

Ce qui se cache derrière la question : repérer les PEURS du candidat.

Est-ce que toi tu as peur de quelque chose ? De rien !

OK, voici comment répondre.

- *Q : Citez 3 choses que vous n'aimeriez pas trouver dans ce boulot ?*
- *R : « tout ce que je recherche, c'est l'opportunité d'exceller, et mes recherches m'ont permis de me rendre compte que cet environnement est parfait pour atteindre cet objectif, donc je n'ai aucune crainte »*

24. Nous avons tous des cotés négatifs que nous souhaitons améliorer. Est-ce votre cas ? Citez-moi 3 aspects que vous aimeriez améliorer

Ce qui se cache derrière la question : repérer les FAIBLESSES du candidat, et la conscience de soi.

Encore une autre affirmation collective, mais cette fois-ci, tu as la possibilité de manifester ton point de vue.

Cette fois, sois d'accord. Ici il faut citer seulement 2 cas, parce qu'un seul ferait vaniteux, et 3 serait

beaucoup trop.

Ici encore, il faut trouver le moyen de parler de ses forces, plutôt que de ses cotés négatifs

- *Q : Nous avons tous des cotés négatifs que nous souhaitons améliorer. Est-ce votre cas? Citez-moi 3 aspects que vous aimeriez améliorer*
- *R : « J'aimerais **continuer à grandir professionnellement**. Bien que je sois certain d'avoir tous les outils pour réaliser le boulot en question, personne ne peut avoir trop d'éducation ou de préparation, je prendrai donc des cours de perfectionnement, qui apportent à la fois compétences techniques et amélioration des capacités personnelles et interpersonnelles »*
- *« Deuxièmement, je n'ai jamais vraiment eu le temps de **me consacrer à des activités de service bénévole au bénéfice des autres**, telles que les volontaires de la Croix Rouge... C'est quelque chose qui me passionne pour lequel je devrais m'améliorer »*

25. Comment motivez-vous les autres ?

Ce qui se cache derrière la question : ton style de management :

- Les menaces
- La peur, ou
- L'exemple

Nous, nous cherchons un boulot, c'est tout. Donc est ce que nous allons menacer ? Jamais ! Est-ce que nous allons effrayer ou faire peur ? Jamais ! En tant

qu'employé modèle, qu'est-ce que nous allons utiliser comme méthode ???

L'exemple ! Très bien !

- *Q : Comment motivez-vous les autres ?*
- *R : « Je ne crois pas que les menaces permettent de motiver. La peur peut marcher, mais seulement quand le staff est encore jeune. Je suis pour la force du « regard des autres » qui par exemple est très forte dans l'armée et pousse les soldats à se surpasser. »*
- *« Cependant le mieux pour moi reste « la volonté interne » qui elle, reste permanente, une fois que l'individu a trouvé en lui-même des raisons de rester motivé »*

26. Combien de copines avez-vous ?

Ce qui se cache derrière la question : appréhender ton comportement social, et déceler si tu n'es pas une menace potentielle pour « une protégée ».

La réponse est simple. Nous, nous cherchons du travail, est ce que les femmes manquent ? Non !

Donc, que tu aies une copine, plusieurs copines, ou pas de copine du tout, tu dois répondre que tu en as une, et à qui tu es très fidèle !

- *Q : Combien de copines avez-vous ?*
- *R : « J'ai une seule copine, que j'aime beaucoup et à qui je suis très fidèle »*

27. Pourquoi vous n'êtes pas encore marié ?

Ce qui se cache derrière la question : déceler si tu es capable de prendre des engagements et d'assumer des responsabilités.

Le recruteur veut voir si tu vas te lamenter, accuser le manque d'argent, etc. C'est souvent un critère pour accéder à certains postes clés dans les entreprises.

Or nous, nous voulons ce poste, coûte que coûte. Voici comment répondre.

- *Q : Pourquoi vous n'êtes pas encore marié ?*
- *R : « Nous avons prévu de le faire dans les semaines à venir. Mais si c'est un critère pour m'embaucher, on peut avancer la date, pourquoi pas 😊 »*

28. Pouvez-vous travailler un week-end ? un jour férié ? Même si votre enfant est malade ?

Ce qui se cache derrière la question : voir ta disponibilité, et ta motivation pour le poste.

Nous, notre but est d'avoir un travail, et comme je le disais plus haut, on ne vient pas à l'entretien pour dire « Non », donc la réponse à toutes ces questions est simple : un « Oui » retentissant !

- *Q : Pouvez-vous travailler un week-end ? un jour férié ? Même si votre enfant est malade ?*
- *R : Absolument !! Tant que l'entreprise a besoin de moi, je suis disponible ! Surtout que le médecin de famille s'en occupe.*

29. Seriez-vous prêt à travailler sans salaire ?

Ce qui se cache derrière la question : voir ta motivation pour le poste, et le niveau de sacrifice que tu es prêt à faire. Ici aussi le recruteur veut savoir si tu vas te rétracter, et ton attitude en temps de crise.

Nous, notre but est d'avoir un travail, et comme je le disais plus haut, on ne vient pas à l'entretien pour dire « Non », donc la réponse à cette question est simple : encore un « Oui » retentissant !

Il faut bien comprendre qu'on n'est pas encore au stade de la négociation du salaire, donc pour l'instant, il faut répondre « Oui Monsieur ! »

- *Q : Seriez-vous prêt à travailler sans salaire ?*
- *R : Absolument !! Ce boulot correspond à ce que je recherche, et si l'entreprise passe par quelques difficultés financières, je resterai à mon poste jusqu'à ce que la situation redevienne normale !*

Une fois que tu as parfaitement rassuré les recruteurs, ils vont passer à la section « négociation de salaire », et c'est là que tu dois sortir le grand jeu, et attaquer !

Module 4

NEGOCIEZ VOTRE SALAIRE

NEGOCIER VOTRE SALAIRE

Jusqu'à présent, le recruteur posait des questions, et toi tu répondais. Lorsqu'on arrive à la négociation du salaire, les choses changent !

Tu as le droit de poser des questions, et ici ton attitude est cruciale :

1. L'attitude au moment de la négociation

- Redresse-toi dans ton siège
- Mets en exergue tes accessoires (montre, bracelet)
- Prends un air sérieux, avec un demi-sourire
- Joins les mains (ne croise pas les bras)
- Pose des questions (c'est à ton tour)

Avant de rentrer à fond dans les négociations, il faut s'accorder sur un certain nombre de principes de base.

2. Le concept de la Grille salariale, et pourquoi ne jamais s'aligner

✓ Qu'est-ce que la grille salariale ?

La grille salariale est le tableau que consulte le DRH pour déterminer combien tu vas gagner comme

salaire, en fonction du poste que tu vas occuper dans l'entreprise.

Bien que les DRH nous fassent croire que la grille est inamovible, j'ai constaté que c'est juste un tableau indicatif sur le minimum et le maximum que l'entreprise prévoit payer.

Les 3 niveaux de grille salariale

Salaire	Type de candidat
Le plus bas niveau de la grille	Un candidat qui n'a rien de spécial, qui peut juste faire le boulot
Le milieu de la grille	Un très bon candidat, qui peut faire le boulot, qui a un peu d'expérience et qui n'a pas vraiment négocié
Le haut de la grille	Un excellent candidat, plus fort que nécessaire pour le poste, très expérimenté mais qui a accepté de s'aligner à la grille
Hors de la grille	Un excellent candidat, plus fort que nécessaire pour le poste, très expérimenté, qui n'a pas accepté de s'aligner à la grille, mais qui a négocié et est payé en fonction de sa vraie valeur

✓ **Pourquoi ne jamais s'aligner à la grille salariale ?**

- Pour te faire remarquer positivement : 99% des autres candidats vont accepter de s'aligner à la grille, le DRH se souviendra du seul qui a refusé de s'aligner: TOI.
- Parce que les DRH peuvent toujours te payer plus, bien au-delà de la grille salariale. Ils ont juste besoin que tu les aides à prendre cette décision.
- Parce que dans toutes les entreprises, il y a des gens qui sont payés en dehors de la grille salariale, autant que ce soit toi ou que tu en fasses partie.
- Parce que si ça devient dur, tu pourras toujours t'aligner à la grille plus tard.
- Parce qu'avoir un gros salaire, ça fait du bien.

3. Négocier et obtenir le respect

Beaucoup de personnes ont peur de négocier avec les DRH, je ne sais pas pourquoi... Certains se laissent impressionner par le titre, le visage et cèdent à toute forme de pression

Mais souviens-toi...

La dernière fois que tu as eu une discussion tranchée

avec quelqu'un, chacun avançant des arguments solides et logiques... même si vous n'avez pas trouvé un terrain d'entente, quel sentiment as-tu gardé de cette personne ?

Du mépris ? ou du respect? Tu as certainement éprouvé du respect ! Plus tu vas discuter intelligemment avec le DRH, plus il va te respecter.

✓ **Pourquoi négocier ?**

- Pour ne pas décevoir le DRH qui espère te voir négocier
- Pour te différencier des autres candidats et rester dans la mémoire du recruteur
- Pour avoir un meilleur salaire, évidemment.

✓ **Comment négocier ?**

Nous allons le voir dans la suite, mais avant...

4. Les prétentions salariales et apprendre à déterminer le bon niveau

Beaucoup de personnes ne savent pas quel niveau minimum de salaire exiger ! Il faut fixer vos

prétentions salariales en fonction de 2 critères indiqués dans l'offre d'emploi :

- Le niveau d'études recherché
- Le nombre d'années d'expérience requises pour le poste.

Par exemple: prenons le cas d'une personne qui postule pour un poste où l'on demande un BAC+5 avec 4 ans d'expérience.

Critères	Montant minimum	Montant maxi
BAC + 5	400.000 F	650.000 F
Augmentation chaque année	10.000 F	50.000 F
Augmentation en 4 ans	$10 \times 4 = 40.000 \text{ F}$	$50 \times 4 = 200.000 \text{ F}$
Prétentions	440.000 F	850.000 F

Raisonnablement pour un poste où l'on recherche un BAC+5 avec 4 ans d'expérience, nous qui voulons avoir un bon salaire, nous allons demander 850.000F minimum !

Mais ne sois pas le premier à parler de salaire !

5. Les erreurs à éviter dans la négociation

Les 2 erreurs à éviter dans la négociation

- ✓ **Commencer à parler d'argent et de salaire, avant d'avoir suffisamment démontré ta valeur**

Le salaire est la compensation financière de ta valeur perçue. Donc le recruteur va te proposer quelque chose, en fonction de la valeur qu'il perçoit de toi, et de ce que tu peux apporter.

De même que lorsque tu demandes le prix d'une chaussure, le vendeur va prendre le temps de t'expliquer pourquoi cette chaussure est de qualité supérieure avant d'annoncer son prix, de même tu dois démontrer suffisamment ta valeur avant qu'on ne parle de salaire.

Si tu as l'impression que tu ne t'es pas assez «vendu», tu as le droit de le faire pendant quelques secondes.

Tu peux dire par exemple

« OK, avant qu'on ne parle de salaire, j'aimerais juste rappeler que fort de mon diplôme ESCA (BAC+5) et de mes 13 années d'expérience, je suis une valeur clé dans l'équipe marketing de la Standard Chartered Bank, avec à ma charge 12 Digital Ambassadors. Merci »

La 2^e erreur à éviter, c'est...

✓ **Etre le 1er à annoncer un montant**

Lorsque tu vas au marché, et que tu trouves un produit qui t'intéresse, est ce que tu es le 1^{er} à annoncer un montant, ou bien tu attends que le vendeur te donne une idée du prix avant de commencer la négociation ?

Généralement on attend que le vendeur annonce un prix, fasse son offre. C'est pareil au cours de l'entretien d'embauche.

**6. Comment répondre aux questions –
Quelles sont vos prétentions salariales?
Combien gagnez-vous actuellement ?**

Voici ce que ceux qui ont des petits salaires vont te conseiller:

- Donner un montant en fonction de ce que tu gagnes actuellement,
- Donner une fourchette plus ou moins précise
- Rester dans la grille salariale

Voici ce que ceux qui ont des VRAIS salaires vont te dire:

- Ne jamais mentionner un montant tant que le recruteur ne t'a pas fait une offre claire !! Et

- Demander ce que tu veux, même si ça te semble beaucoup.

Nous allons simuler le dialogue, pour t'indiquer clairement la conduite à tenir.

- *Q : Quelles sont vos prétentions salariales ?*
- *R : Merci pour la question. J'imagine que vous avez déjà prévu quelque chose. Faites-moi une proposition, nous allons certainement nous entendre.*
- *Q : OK! Mais on n'a besoin de se faire une idée de vos prétentions salariales ?*
- *R : Hmm c'est difficile à dire. Je peux accepter un salaire relativement correct, s'il y a beaucoup d'avantages en nature. Mais s'il n'y a aucun avantage, je serai obligé de demander un salaire plus élevé, vous comprenez ? Dites-moi déjà ce que vous avez prévu, nous allons certainement nous entendre.*
- *Q : OK mais combien gagnez-vous actuellement*
- *R : C'est une bonne question mais voyez-vous, ce que je gagne actuellement, je l'ai accepté il y a plusieurs années, parce que j'avais très peu d'expérience et le challenge était intéressant. Aujourd'hui c'est moi qui assume entièrement la fonction, j'ai une riche expérience et je vais apporter une vraie différence à mon arrivée. A mon humble avis, ce que je gagne ne peut servir de base aujourd'hui. Permettez que je ne le mentionne pas. Et comme je vous l'ai dit, faites-moi une proposition, nous allons certainement nous entendre.*
- *Q : J'insiste, j'ai besoin d'avoir vos prétentions salariales !*
- *R : OK, à défaut de plus d'infos sur votre offre, puis-je donner une fourchette ? Je peux accepter un salaire compris entre 800,000 F et 2,000,000 F, mais si vous me proposez plus que 2,000,000 F, j'accepterais volontiers*
- *Et si on vous propose 800,000 F ?!*
- *Est-ce votre proposition ? Pas de problèmes, tout dépend de vos attentes pour le poste en question et des avantages offerts.*

Comme tu as pu le constater, ton but est vraiment d'embêter le recruteur jusqu'à ce qu'il soit le premier à annoncer un montant.

Dans sa formation de recruteur, on lui a dit de ne jamais être le premier à annoncer un montant, donc il s'attend à ce que ce soit toi qui le fasses.

Pousse-le à être un peu inconfortable, et tu pourras obtenir un meilleur salaire que si tu le laisses dans son cocon douillet, décider de ton avenir et de celui de ta famille !

Je voudrais terminer ce chapitre par 6 choses à savoir lorsque tu veux négocier ou renégocier ton salaire.

7. L'état d'esprit pour réussir les négociations salariales : 6 choses à savoir quand tu négocies ton salaire

Principe 1: Personne ne se préoccupe de ce que tu veux.

Arrête de rêver : ce que tu veux est le cadet de leurs soucis. L'erreur que la plupart des gens font, c'est qu'ils commencent la négociation en disant ce qu'ils veulent gagner.

Ce n'est pas bon parce que le recruteur n'en a rien à

cirer. Il faut que cette réalité soit dite, donc je le fais.

Sachant cela, comment est-ce qu'il faut approcher la négociation ?

La 1^{ère} chose à faire, c'est de démontrer clairement combien tu vas rapporter à l'entreprise.

Tu ne vas pas aller dire « écoutez, vous allez me payer 450.000 FCFA comme salaire, parce que je vais négocier à mort jusqu'à les obtenir »

Au contraire tu dois axer ton discours sur 2 choses

1. *Comment tu vas aider ton boss à être plus heureux, plus libre, plus concentré sur les choses plus importantes...*
2. *Comment tu vas aider l'entreprise à gagner plus d'argent !*

Voici comment le dire

« Écoutez, je comprends les objectifs stratégiques de l'entreprise, voici mon plan pour l'aider à y arriver... Et comme vous le voyez, je vais aider à générer plusieurs dizaines de millions »

Principe 2 : Aie une autre offre d'une autre entreprise et utilise-la.

Avoir une autre offre d'emploi, ce n'est pas forcément très facile, mais si tu postules sans arrêt, tu auras des propositions d'emploi.

Ton pouvoir de négociation est multiplié lorsque tu as plusieurs offres d'emploi sous la main.

« Actuellement j'ai plusieurs offres sous la main, donc j'aimerais savoir ce que vous me proposez »

Tu n'es pas obligé de mentionner le nom de ces entreprises, mais juste dire que tu es aussi dans leur processus de recrutement, qu'ils veulent confidentiel.

Principe 3 : Arrive préparé

La plupart des gens arrivent à la table des négociations mal préparés. Ils ont en face d'eux des gens qui négocient depuis des années et qui sont pleins d'expérience.

Comment tirer son épingle du jeu face à un recruteur expérimenté ? Il faut être préparé :

- Il faut que tu Parles avec des gens **actuellement dans l'entreprise**, qui peuvent te dire la réalité du terrain.
- Ensuite il faut Parler avec des gens **qui ne travaillent plus** dans cette entreprise.
- Et enfin **Connais les salaires** des gens de ton niveau.

Avec toutes ces informations, ta préparation sera meilleure, et ton but au cours de la négociation sera de démontrer 2 choses :

- Démontrer que l'entreprise s'attend à des employés ordinaires, mais que toi **tu es un employé extraordinaire.**
- Venir avec **un plan d'action concret** qui démontre clairement ce que l'entreprise va gagner à t'embaucher.

Principe 4 : Négocie pour plus que le salaire de base

Il ne faut pas négocier que le salaire de base.

Les entreprises sont généralement dures sur le montant du salaire en argent, mais assez flexible sur les avantages.

Voici d'autres avantages que tu dois négocier:

- Bonus annuel
- Forfait téléphonique
- Forfait internet à domicile
- Forfait téléphonique pour le conjoint
- Bons de carburant
- Possibilité d'avancement

- Horaires plus flexibles
- Billet d'avion pour les vacances
- Assurance maladie
- Assurance retraite complémentaire
- Prise en charge de la scolarité des enfants
- Hébergement pendant quelques mois, le temps de trouver une maison...

Par exemple, tu veux un salaire de 750.000F. Le recruteur te dit que son maximum c'est 600.000F. Tu peux négocier un forfait téléphonique de 100.000F, plus une dotation en carburant de 50.000F.

S'il accepte, tu te retrouves aux mêmes 750.000F, avec 600.000F en espèces, et 150.000F en nature !

Négociez les gars, négociez, ça fait du bien

Principe 5 : Souris

Sourire, ça désarme, ça démontre de la confiance.

Dans la négociation, tu ne supplies pas, et tu n'imposes pas. Vous discutez gentiment, avec le sourire.

Tu ne dois à aucun moment avoir l'air désespéré, c'est pourquoi il te faut avoir plusieurs offres sous la main. Sois Relax.

« Vous savez, votre entreprise fait partie de mes premiers choix. Votre offre, quoi qu'elle soit belle, n'est pas encore très attrayante, mais voyons comment nous pouvons trouver quelque chose qui arrange les deux parties. »

Principe 6 : Garde la face si tu n'obtiens pas gain de cause

Si tu n'arrives pas à obtenir ce que tu souhaites, ne t'énerves pas. Ne boude pas.

Au contraire, garde ta sérénité, et garde le sourire.

Imaginons que le responsable des Ressources Humaines te dise « désolé, pas de négociations possibles, l'offre est définitive » Qu'est-ce que tu réponds ? Sois Relax et propose de renégocier le salaire dans le futur.

- *« Je comprends que les temps sont durs présentement. Je suis emballé par l'idée de ce plan que je vous ai proposé et du challenge à relever, et je sais que je peux apporter une valeur ajoutée énorme à l'entreprise »*
- *« Si je fais un boulot extraordinaire, si je réalise des performances incroyables, seriez-vous d'accord pour qu'on reparle de négociation de salaire plus tard ? »*

Ils vont répondre OUI dans 99% des cas. Donc tu acceptes sans dire que tu as accepté.

- *« OK, je suis vraiment très enthousiaste, et je pense que l'on se reverra très bientôt pour négocier une augmentation de salaire »*

Les gens me posent souvent la question « Vincent, qu'est-ce que je peux demander comme salaire pour tel poste ? »

Et ma réponse est toujours la même : « **demande ce que tu veux !!** »

Si c'est trop bas, le recruteur va accepter sans discuter, et tu auras eu ce que tu voulais.

Si c'est trop haut, le recruteur va te faire une offre, que tu es libre d'accepter ou de refuser. »

Et la question qui suit généralement c'est « donne-moi une fourchette que je peux demander », et ma réponse est toujours la même :

« Est ce que je sais ce qui te suffit ? Si 100.000F te suffisent, pourquoi je vais te dire de refuser ? Si tu veux 800.000F, de quel droit je dois te dire que c'est trop haut ? »

Parce que le seul dont l'avis est important ici c'est le recruteur.

Si tu demandes 2.000.000F et que le recruteur est prêt

à te donner ce montant, de quel droit je dois te dire de demander moins ?

Chacun est responsable de sa vie et de ses ambitions. Demande le salaire qui te convient, et si tu l'as, tant mieux. Si tu ne l'obtiens pas, négocie au mieux les avantages en nature pour grappiller tout ce que tu peux avoir de l'employeur. »

Voici un exercice pour **déterminer son salaire cible**.

1. Chacun sait combien il gagne actuellement chaque mois. Si tu travailles, c'est ton salaire. Sinon c'est l'argent que te donnent tes parents ou ton conjoint. On va l'appeler « petit salaire ».
2. Par rapport à qui tu es et ce que tu apportes à l'entreprise, quel est le salaire qu'on devrait te donner chaque mois pour que tu sentes que tu es bien payé ? Ecris ce montant.
3. Il faut que tu sois à l'aise avec un montant pour pouvoir le gagner. Imagine que nous sommes le 24 du mois, et ce montant a été viré sur ton compte. Comment te sens-tu ? Supposons qu'en sortant de chez toi, une personne te marche sur

le pied. Vas-tu t'arrêter et te battre ? Ou continuer ton chemin tranquillement ? Je suis sûr que tu vas sourire et continuer ton chemin.

4. Maintenant que tu es à l'aise avec ce montant, multiplie-le par 2. Ce que tu obtiens est ton « **salaire cible** ».

Quand tu compares ton salaire cible à ce que tu gagnes actuellement, comment trouves-tu ton salaire actuel ? Tu comprends mieux pourquoi on l'a appelé le « petit salaire » ?

Supposons qu'au prochain entretien, le recruteur te propose de doubler ton salaire actuel. Vas-tu sauter au plafond ? Et s'il décide de tripler ton salaire actuel ?

Cher(e) ami(e), ton travail dès cet instant va consister à gagner ton salaire cible. Ce n'est pas moi qui l'ai fixé pour toi, c'est toi-même !

Si chaque mois tu gagnes ton salaire cible, comment sera ta vie ?

Dis-toi que tu mérites ce montant, va et bats-toi pour

l'avoir.

En résumé sur la négociation de salaire :

- Tu as le droit de demander ce que tu veux
- Tu as le droit de négocier les avantages, jusqu'à tomber sur un niveau qui te convienne.
- Si tu arrives mal préparé, tu vas mal négocier et tu risques d'être frustré quand tu apprendras ce que les autres gagnent !

C'est vrai que c'est passionnant de parler de salaire, mais il y a un autre point très important dont je veux parler: la communication non verbale (le stress) qu'il faut maîtriser.

Module 5

LA COMMUNICATION NON VERBALE ET L'USAGE DES ACCESSOIRES

LA COMMUNICATION NON VERBALE ET L'USAGE DES ACCESSOIRES

Tu peux savoir que dire, mais « comment le dire » est tout aussi important. Au-delà de tes paroles, les recruteurs font attention à tes gestes, et sont entraînés à lire tes moindres inquiétudes, et tout ce qui transparait dans ton attitude.

Pour devenir des pros de l'entretien, nous allons apprendre à gérer notre communication non verbale.

1. Le stress: les gestes qui trahissent, et comment les dissimuler

Je veux commencer ce chapitre par dire une chose cruciale : le stress est une bonne chose. Donc si quelqu'un te dit que ce n'est pas bon d'avoir du stress, gifle-le.

Non je plaisante. Le stress c'est bon. Ce qui n'est pas bon, c'est de ne pas arriver à gérer le stress.

Le stress, tu vas le ressentir :

- avant d'entrer dans la salle,
- une fois dans la salle, et
- une fois sorti de la salle.

Donc il ne faut pas essayer de ne pas en avoir, il faut juste chercher à le maîtriser.

De mon expérience, il y a des gestes communs qui trahissent le stress :

- Les mains qui tremblent
- Les pieds qui tremblent
- La voix qui tremble

Nous allons donc voir comment dissimuler le stress.

Pour les mains, il est recommandé de joindre les mains, ou de les maintenir à plat sur les cuisses pour que le tremblement soit moins apparent.

Pour dissimuler le tremblement des pieds, il est recommandé de les joindre et de les poser à plat, talons au sol, gros orteil appuyant au sol.

Pour la voix qui tremble, il est recommandé de « chôcô » ou de parler avec un accent européen, ça détend et atténue sérieusement le tremblement de la voix.

2. Pourquoi et comment soutenir le regard des recruteurs

J'ai vu des candidats répondre correctement, mais se faire disqualifier à cause de leur regard « fuyant ». Attention donc.

✓ **Pourquoi soutenir le regard des recruteurs ?**

- Parce que tu n'as rien à cacher,
- Parce que tu ne te laisses pas intimider facilement,
- Et parce que tu te sens bien dans ta peau.

✓ **Comment soutenir le regard des recruteurs**

Il peut sembler difficile de regarder les gens droit dans les yeux. L'astuce que je te recommande, c'est de regarder les oreilles de tes interlocuteurs.

Ainsi ils auront l'impression que tu les fixes, pendant que tu pourras dissimuler cette gêne d'avoir à fixer longuement quelqu'un dans les yeux.

Il faut également distribuer ton regard entre tous les interlocuteurs. Ne fixe pas seulement celui qui pose les questions, de temps à autre, regarde les autres...

3. Impressionner par la tenue vestimentaire

L'habit ne fait pas le moine, mais c'est par sa tenue que l'on reconnaît le moine !

Voici mon conseil : lorsque tu vas à un entretien d'embauche, **tu dois être le mieux habillé de la salle :**



- Costume impeccable
- Cravate irréprochable
- Chemise près du corps
- Chaussure bien polie, cirée ou brossée (si en daim)
- Chaussettes obligatoires

Pourquoi dois-tu être le mieux vêtu de la salle ?

Tu dois impressionner par l'harmonie, et dégager une certaine prestance. Il faut que tu sois beau (belle) à regarder, et que le recruteur se délecte de chaque détail de ta tenue (les boutons de manchettes, le « surpiquage » du costume, la qualité du tissu, etc...)

Tu dois comprendre qu'à diplôme égal, à compétences égales, le recruteur penchera toujours pour la personne la plus élégante, et la plus soignée. Pourquoi ?

Parce qu'en général, on estime que les gens beaux et bien habillés sont immédiatement intelligents, amicaux, sociables, doués de qualités humaines irréprochables, de bonne éducation, etc.

Autant s'attribuer tout cet apriori favorable en arrivant aux entretiens en étant le mieux vêtu de la salle.

Tu sais désormais gérer ton stress, et surveiller les mouvements de ton corps, mais cette maîtrise est généralement affectée lorsqu'il s'agit de s'exprimer dans une autre langue, et généralement en anglais. Comment réagir quand la conversation se poursuit en anglais ?

Module 6

IMPRESSIONNER PAR TON NIVEAU EN ANGLAIS

IMPRESSIONNER PAR TON NIVEAU EN ANGLAIS

Beaucoup de personnes sont effrayées par l'anglais, parce qu'elles ont négligé cette langue qui devient indispensable dans le monde professionnel.

C'est pourquoi ces personnes mettront sur leur CV « anglais, niveau moyen » ou « niveau scolaire ».

A compétences égales, si le recruteur doit choisir entre 3 candidats, 2 ayant un niveau moyen en anglais et le dernier ayant un excellent niveau en anglais, qui choisirait-il ??

Bien sûr, celui qui a le niveau excellent en anglais. C'est pourquoi je recommande de mettre « **anglais, niveau excellent** » sur ton CV.

Une fois à l'entretien d'embauche, comment « justifier » ce niveau excellent ?

✓ Tout dépend du poste

Si l'on cherche pour le poste, quelqu'un qui s'exprime couramment en anglais, et que ce n'est pas ton cas, tu ne seras pas retenu.

Mais si l'on cherche quelqu'un avec quelques notions en anglais, capable de faire 2 ou 3 phrases en anglais,

alors tu as des chances d'être retenu. Voici pourquoi.

✓ **L'entretien en anglais démystifié**

Ceux qui ont déjà fait des entretiens te diront que la partie « anglaise » de l'entretien dure généralement 2 à 3 minutes, 5 minutes maximum.

Ils te diront également que les recruteurs ne posent que 2 ou 3 questions standards, et qu'il est très facile d'y répondre lorsqu'on a pris le temps de se préparer un peu.

1. La 1ère question à poser lorsqu'on te teste en anglais

Lorsqu'il sera le moment de tester ton niveau en anglais, généralement le recruteur va te poser une question en anglais.

Peu importe la question, et même si tu as parfaitement compris la question, tu dois répondre par « **Sorry ?** » (qui signifie « pardon ? »)

En répondant à la question par « Sorry ? », tu fais croire au recruteur que tu n'as pas compris sa question.

Dès lors le recruteur se posera plusieurs questions :

est-ce que sa diction est correcte ? Est-ce qu'il s'est exprimé trop vite ? Est-ce qu'il a utilisé un jargon (ou des mots difficiles à comprendre ?)

Sa réaction sera donc de reposer sa question, plus lentement, en reformulant si possible.

Dans le cas où le recruteur a un niveau excellent en anglais, la reformulation sera facile, mais s'il commence à douter de lui-même, il lui faudra un peu plus de temps pour reformuler la question.

✓ **Généralement, il posera une version plus simple et plus courte de la question initiale.**

Mais en même temps, il s'attend à ce que ton niveau en anglais soit juste basique, puisque tu n'as même pas pu comprendre sa 1^{ère} question. C'est exactement l'état dans lequel nous voulons qu'il soit au moment de prendre la parole.

Il s'attend à un candidat moyen, il est donc facile de l'impressionner.

2. Les 2 réponses à préparer et à apprendre par cœur

Généralement le recruteur va te poser une variante de ces 2 questions (en anglais):

1/ Présentez-vous, parlez-nous un peu de vous ? (tell me more about you?)

2/ Pourquoi est-ce vous qu'on devrait choisir, qu'allez-vous apporter si vous êtes retenus ? (why should we hire you ?)

Donc ce que tu dois faire, **c'est d'écrire en français les réponses à ces 2 questions, de les faire traduire en anglais, puis d'apprendre par cœur ton « discours ».**

Ce petit speech, tu dois le répéter tous les matins, de sorte à le connaître parfaitement, et pouvoir le prononcer de façon fluide, avec l'accent anglais.

L'objectif est de marquer positivement le recruteur par ta diction, et par la précision des mots que tu emploieras. Mais ce n'est pas tout : tu dois finir ton speech par 2 mots indispensables.

3. Les 2 mots par lesquels finir tes réponses.

Ton objectif est d'abréger au plus vite la partie anglaise de l'interview, c'est pourquoi tu dois terminer tes phrases par ces 2 mots : « **Thank You** ».

Finir tes phrases par « Thank You » indique clairement au recruteur que tu as terminé avec ta réponse, mais aussi qu'il n'est pas nécessaire de te poser une autre question.

Normalement si ta réponse est assez structurée et très bien prononcée, et que tu termines tes propos par « Thank You », le recruteur ne devrait pas te poser une autre question.

Tu t'es parfaitement défendu en anglais, il reste une question cruciale à ne pas louper...

Module 7

**POURQUOI EST-CE VOUS QUE
L'ON DEVRAIT CHOISIR ?**

POURQUOI EST-CE VOUS QUE L'ON DEVRAIT CHOISIR ?

Au stade où intervient cette question,

- tu t'es présenté d'une façon dynamique,
- tu as fait une très bonne impression au recruteur,
- tu as répondu à toutes les questions-pièges,
- tu as gardé ta position et négocié un bon salaire,
- tu t'es défendu en anglais...

L'entretien tire à sa fin, mais il reste une question :
Pourquoi est-ce que c'est vous qu'on devrait choisir ?

✓ Pourquoi Vous ? Que répondre ?

- Parce que j'ai vraiment besoin de ce boulot :
Mauvaise réponse
- Parce que je pense que je peux faire le boulot :
Mauvaise réponse

La bonne réponse se fait en 2 parties :

- Partie 1 : Qualification
- Partie 2 : Disqualification

1. Qualification (technique des 3E)

Que dire exactement ?

Je te propose le script ci-dessous, qui s'appuie sur la technique des 3 E: **Education**, **Expérience**,

Enthousiasme:

- *Merci pour la question. Pourquoi Moi? Pour 3 raisons.*
- *Premièrement mon **Education**, ma formation et mes diplômes me dotent des connaissances théoriques indispensables pour réussir les missions de ce poste.*
- *Ensuite mon **Expérience** dont nous avons longuement parlé démontre ma capacité à être performant et opérationnel immédiatement.*
- *Enfin mon **Enthousiasme** pour ce poste. C'est un challenge intéressant et j'aimerais que vous me fassiez confiance pour le relever.*

Dans cette partie, tu viens de te « qualifier », de montrer ce qui joue en ta faveur. Mais généralement tu ne seras pas seul à postuler, donc d'autres personnes peuvent présenter les mêmes atouts.

Il faut proposer au recruteur un certain nombre de valeurs que tu as et qui pourraient faire pencher la balance en ta faveur. C'est ce qu'on appelle la disqualification.

2. Disqualification

Tu te souviens de la conclusion du candidat François Hollande à la présidentielle de 2012 ??

Il avait fait une longue tirade de 2 minutes en commençant chaque phrase par « Moi président ..., Moi président ... »

Par cette tirade, il a montré toutes les lacunes et erreurs de son adversaire (Nicolas Sarkozy), et s'est présenté comme celui qui ferait exactement le contraire. De sorte que si l'électeur n'avait pas apprécié l'une des attitudes de Sarkozy, il devrait normalement porter son choix vers François Hollande.

Voici comment tu peux utiliser cette stratégie à ton avantage.

✓ Disqualification – un exemple

- *Moi à ce poste je ne serai pas quelqu'un de solitaire, ou imbus de sa personne, mais plutôt quelqu'un qui se fond dans l'équipe pour la faire avancer.*
- *Moi à ce poste je proposerai des idées pour faire avancer le boulot, sans me plaindre.*
- *Moi à ce poste je viendrais tôt et partirai à l'heure à laquelle je saurai que la journée est complète, et les urgences réglées.*
- *Moi à ce poste, je mettrai au service de l'entreprise et de mes collaborateurs mon expérience, mon éducation et mon enthousiasme. Merci*

En résumé, la question « Pourquoi Vous ? » est l'occasion rêvée (et souvent la dernière occasion que tu auras) de convaincre. Ta réponse ne doit pas être brève et timide, mais assez longue pour focaliser toute l'attention des recruteurs.

Je te propose d'apprendre ce script par cœur, de le répéter au moins 2 fois par jour jusqu'à ce que tu puisses le dire avec aisance et spontanéité.

Voici ce que ça donnerait au finish !

- *Merci pour la question*
- *Pourquoi Moi? Pour 3 raisons*
- *Premièrement mon **Education**, ma formation et mes diplômes me dotent des connaissances théoriques indispensables pour réussir les missions de ce poste*
- *Ensuite mon **Expérience** dont nous avons parlé démontre ma capacité à être performant et opérationnel immédiatement*
- *Enfin mon **Enthousiasme** pour ce poste. C'est un challenge intéressant et j'aimerais que vous me fassiez confiance pour le relever.*
- *Moi à ce poste je ne serai pas quelqu'un de solitaire, ou imbus de sa personne, mais plutôt quelqu'un qui se fond dans l'équipe pour la faire avancer*
- *Moi à ce poste je proposerai des idées pour faire avancer le boulot, au lieu de me plaindre sans arrêt.*
- *Moi à ce poste je viendrais tôt et partirai à l'heure à laquelle je saurai que la journée est complète, et les urgences réglées.*
- *Moi à ce poste, je mettrai au service de l'entreprise et de mes collaborateurs mon **expérience**, mon **éducation** et mon **enthousiasme**.
Merci*

A ce stade normalement l'entretien d'embauche devrait être plié en ta faveur. Le recruteur va certainement conclure, et tu as encore une opportunité de le marquer positivement, encore une fois, la dernière fois.

Module 8

FINIR EN BEAUTE L'ENTRETIEN D'EMBAUCHE

FINIR EN BEAUTE L'ENTRETIEN D'EMBAUCHE

Généralement au terme de l'entretien, le recruteur va te demander de lui poser des questions.

La majorité des candidats commettent l'erreur de ne pas poser de questions, et manquent ainsi l'opportunité à la fois de faire une très bonne dernière impression, et aussi d'avoir de précieuses informations sur le poste, l'entreprise, les challenges, etc.

1. Les questions à poser aux recruteurs

Voici une série de questions que tu dois poser en fin d'entretien.

- ***Quel est le plus grand challenge/votre plus grande attente pour ce job ?***
- → *Tu sauras exactement quel(s) challenge(s) tu auras à relever*

- ***Pourriez-vous me décrire votre meilleur employé à un poste similaire ?***
- → *Tu sauras quels mots utiliser pour te décrire (au cours des entretiens suivants)*

- **Quand devrait démarrer la personne retenue ?**
- → *Tu sauras s'il te faut postuler à d'autres offres, et si tu pourras faire ton préavis avant de démissionner*

- **Depuis combien de temps cherchez-vous quelqu'un ?**
- → *S'ils cherchent depuis longtemps, ils sont à la fois stricts sur leurs exigences mais cèderont facilement en terme financier*

2. Votre dernier mot (la dernière impression est celle qui compte le plus)

Juste avant de sortir de la salle, la majorité des candidats ressentent le besoin de « faire pitié », de montrer qu'ils sont désespérés et qu'ils ont vraiment besoin de cet emploi.

Erreur !!

Ce qu'il faut faire au contraire, c'est de montrer une parfaite assurance, et montrer que tu veux vraiment ce poste. Comment réussir cela ?

Tu peux dire quelque chose dans le style :

- *J'ai vraiment apprécié cet entretien, j'ai également beaucoup appris au cours des échanges.*
- *Cela m'a donné quelques idées que je vais formaliser et vous présenter au cours de notre prochain entretien, si bien sûr j'y suis convié, ce que je crois 😊*

3. Serrer les mains avant de t'en aller (oui oui)

Jusqu'au terme de l'entretien, tu n'as jamais eu l'occasion d'avoir un contact physique avec les recruteurs. Le moment de t'en aller est une bonne occasion.

Une poignée de main ferme est le signe d'une grande assurance, d'une confiance en soi, et d'une détermination à toute épreuve.

Les recruteurs ont besoin de sentir que tu veux le poste. Il faut le leur témoigner par cette poignée de main franche !

Il faut leur serrer la main, en les regardant droit dans les yeux, et en leur disant « **à la prochaine** ».

Avec l'avènement des mesures barrières du fait de la Covid-19, il peut être mal perçu ou impossible de serrer la main. Mais tu dois démontrer de l'énergie et de l'enthousiasme en quittant les recruteurs.

Module 9

NEGOCIER ET OBTENIR UNE AUGMENTATION DANS SON EMPLOI ACTUEL

**Scannez simplement le QR CODE ci-dessous pour
consulter votre formation bonus**
(il vous faudra une connexion Internet pour suivre la vidéo).



Module 10

(Bonus) OSER ECHOUER

Pour finir

Voici, je t'ai dit tout ce que je savais, sans rien garder pour moi.

Tu es désormais prêt(e) à trouver ton prochain emploi, en menant tes entretiens d'embauche comme un pro !

Pour te garder motivé, je retranscris ici un article que j'ai écrit le 31 janvier 2011, lis-le jusqu'à la fin, il te fera beaucoup de bien !

OSER ECHOUER

Oser échouer. Le titre de cet article peut paraître bizarre et étrange, mais c'est le meilleur que j'ai trouvé pour exprimer ma douleur et ma frustration.

Oui, j'ai mal de voir des centaines de personnes vivre leur vie à moitié. J'ai mal de voir des gens brillants, intelligents, pleins d'énergie, vivre avec "**le pied sur le frein**".

J'en ai marre de voir des gens se fermer tous seuls des opportunités à cause de ces 3 mots que j'ai

définitivement bannis de mon langage: **MAIS ET SI**

- Mais et si ça ne marche pas ?
- Mais et si on ne me retient pas ?
- Mais et si je n'ai pas suffisamment d'expérience?
- Mais et s'ils n'aiment pas ma tête ?
- Mais et si on me pose une question et que je n'ai pas la réponse?
- Le premier entretien peut bien se passer, Mais et si le second se passe mal? Mais et si le dernier entretien se passe mal?
- Mais et si je suis trop jeune ? trop vieux ? trop gros ? pas assez bien habillé ?
- Mais et si on refuse de me recevoir ?
- Mais et si le responsable est en voyage ?
- Mais et si je changeai la couleur de fond du CV?
- Mais et s'ils n'aiment pas ma photo ?

Et pour faire un clin d'œil aux relations amoureuses...

- Mais et si j'allais lui parler ?
- Mais et si elle m'insulte ?
- Mais et si elle me rejette ?
- Mais et si elle a déjà quelqu'un ?
- Mais et si elle est plus âgée, plus jeune ? etc...

Ou dans la création d'entreprise

- Mais et si on me vole mon idée ?
- Mais et si ça ne marche pas ?
- Mais et si le marché d'Adjamé brule ?
- Mais et si quelqu'un d'autre fait la même chose ?
- Mais et si on ne me retient pas à l'appel d'offres? etc, etc, etc...

Ces 3 mots t'ont pourri la vie, et continueront de te pourrir la vie, tant que tu ne les chasseras pas de ta vie !

Beaucoup de personnes sont "sur-prudentes", et n'arrivent à imaginer que les scénarios les plus catastrophiques. Dès que tu leur parles de quelque chose, ces personnes sont incapables de ne penser à autre chose qu'au pire !

Un conseil si tu veux réaliser tes objectifs en 2018: fuis-les comme la peste!

- Fuis les personnes qui ne t'apportent que de mauvaises nouvelles.
- Fuis les personnes qui ne te parlent que des malheurs qui sont arrivés aux autres !

- Fuis les personnes qui te rendent tristes et gâchent ta joie de vivre dès que tu les vois
- Fuis les personnes qui ne te parlent que de leurs problèmes !
- Fuis les personnes qui te disent que la Côte d'Ivoire va bruler, et que toi tu bruleras mais eux seront épargnés.
- Fuis les personnes qui te disent que "ya pas travail", "ya pas l'argent", "ya pas de bons mecs", "ya pas bonne femme", "ya pa "

Il faut que tu comprennes quelque chose: tu dois "oser échouer"

Avez-vous déjà vu une mère qui voit son bébé essayer de faire 4 pattes, le laisse se débrouiller, et si il tombe une seule fois, lui dit

"Mon fils, c'est si dur pour toi de faire 4 pattes! Renonce, et reste assis dans la poussière toute ta vie !"
Est-ce que ce genre de mère existe ? Non je ne crois pas!

A chaque chute elle lui dira au contraire "Relève-toi, continue d'avancer, jusqu'à ce que tu y arrives", et à

force d'efforts, d'hésitations, de chutes douloureuses, le bébé fera 4 pattes, puis marchera, puis parlera, puis grandira, puis deviendra un homme ou une femme !!!

Nos parents sont prêts à nous aider quand il s'agit de marcher, mais pourquoi quittent-ils le "Club de Soutien" pour devenir membres du "Club de DEMOTIVATION" ?

Pourquoi acceptes-tu de laisser ton père, ta mère, ton oncle ou qui que ce soit te décourager ???

Pourquoi acceptes-tu leurs paroles pessimistes sur ta vie ? Pourquoi écoutes-tu tous leurs "Mais et SI"

Fuis-les comme la peste, quand il s'agit de décisions importantes pour ta vie !

Comme le bébé qui tombe, il faut que tu échoues! Il faut que tu quittes la poussière, et que toi aussi tu te lèves et marche!

OUI, IL FAUT QUE TU OSES ECHOUER

Vas-tu faire des erreurs de choix ? Oui ! Que tu les écoutes ou pas, tu feras des erreurs, mais par pitié, ne laisse plus quelqu'un décider ce qui est bien pour toi !

Mais et si tu échoues ??? Tu auras appris une méthode qui ne fonctionne pas !

Ça me fait penser à l'histoire de Thomas Edison, qui dit-on aurait échoué des milliers de fois avant de trouver la bonne composition gazeuse pour inventer la lampe à incandescence.

Des centaines de personnes ont tenté de le décourager, mais il est resté ferme, face aux moqueries, face aux railleries.

A chaque fois qu'on lui disait: "un filament qui brule sans se consumer, tu es devenu fou, tu viens encore d'échouer, renonce à cette folie", il répondait " non, je ne renoncerai pas, et je n'ai pas échoué, je viens juste de trouver une combinaison qui ne marche pas"

Le résultat est là, grâce à lui, le monde entier n'est plus plongé dans l'obscurité la nuit.

Tu as du Thomas Edison en toi, tu peux impacter le monde entier, à une seule condition: si tu oses échouer !

Quelle certitude absolue avons-nous lorsque tu

écoutes tes "Mais Et SI" et que tu ne fais RIEN : tu n'as rien !!!

Il y a des dizaines d'offres d'emploi postées sur des dizaines de sites internet, dans des domaines variés, mais très peu de personnes postulent, découragés par un "MAIS ET SI".

"Ce n'est pas ma formation", "je n'ai pas l'expérience requise", "je ne veux pas travailler dans une ONG", "c'est MOOV ou rien", etc. etc.

Mon ami, oses échouer.

Tu es sûr que l'on ne va te retenir à ce poste ?

OK, postule quand même, et qu'on ne te retienne pas, et ainsi aux yeux du monde entier tu auras eu raison !!!!

Si tu es si sûr d'être rejeté, qu'est-ce que tu perds à postuler, surtout par mail ? Ça te coûte combien en plus, au lieu de surfer inutilement, d'envoyer ta demande ?

Brian Tracy a découvert que tout succès éclatant est précédé par un certain nombre d'échecs.

Par exemple, je dis n'importe quoi, avant d'inventer

un modèle de voiture qui cartonne, les constructeurs automobiles essaient 6 modèles qui passent inaperçus !

Par exemple avant d'avoir un tube mondial, Michael Jackson a chanté des dizaines de chansons qui sont passées inaperçues !!!

Microsoft, Toyota, Sony... ont inventé des produits qui ont été des fiascos purs et simples, avant de tomber sur des "BESTSELLERS"

Et plus tu réfléchiras, plus tu te rendras compte de cette réalité.

Et face à cette "loi", la solution à adopter est de **"faire ses erreurs le plus rapidement possible"**.

Si tu sais que sur 7 produits que tu vends, 1 deviens un "bestseller" qui te rapporte des millions, plus vite tu inventeras les 6 premiers qui ne marcheront pas, et plus vite tu tomberas sur ce 7^e produit qui te rendra heureux, célèbre et riche.

Car ce que les gens veulent que tu ignores, c'est qu'à chaque erreur, tu deviens meilleur!

Ton CV sera critiqué, et tu le rendras meilleur.

Ton premier entretien sera lamentable, mais le 2^e meilleur, le 3^e encore mieux, et le 4^e sera peut-être le bon où tu vas épater les recruteurs et faire l'unanimité !

Qui donc a pu écrire et former les lettres parfaitement la toute première fois ? Personne.

La première fois, les lettres étaient certainement difformes, ta main tremblait peut-être, mais à force d'essai tu y es arrivé !

Pourquoi aujourd'hui tu acceptes d'abandonner après un seul échec ?

Pourquoi tu renonces à la moindre difficulté !

Pourquoi es-tu devenu cette poule mouillée ??

Pourquoi es-tu devenu cette machine à plainte ??
(C'est la faute à Gbagbo, à ADO, aux blancs, à l'économie, au climat)

Quand vas-tu prendre la responsabilité d'oser ECHOUER ??? Quand ?

Le jour tu prendras cette décision, tu prendras aussi inconsciemment la décision d'OSER REUSSIR.

Ce que tu ne savais pas, c'est qu'en ayant peur d'échouer, tu as aussi peur de réussir.

Parce que bien souvent, les plus grandes opportunités sont dissimulées derrière de grosses difficultés.

Par exemple, le délestage était une grosse difficulté pour les entreprises consommatrices d'électricité, mais une aubaine incroyable pour les vendeurs de groupes électrogènes !!

Pendant que tu accusais la CIE, le gouvernement, le climat, le bon Dieu... d'autres accumulaient des centaines de millions

Parce que retient ceci : **le succès et gravé sur le dos de l'échec !**

Chaque fois que tu entreprends quelque chose, l'échec se positionne devant toi, pour t'effrayer.

Lorsque tu lui résistes, il finit par te tourner le dos, et tu vois enfin le succès.

Chaque fois que tu vas rencontrer l'échec, il y a écrit sur son dos: SUCCES. C'est à toi de retourner la situation.

C'est pourquoi j'adore les challenges !!!

Car plus j'ai de challenges, plus j'ai de succès !

Je ne gagne pas à chaque fois, sinon ça devient monotone, mais chaque fois que je gagne, chaque succès est encore plus GRAND, plus GLORIEUX, et plus GRATIFIANT

OSE ECHouer. OSE REUSSIR !!!

Vincent KADIO

Module 11

LA PROCHAINE ETAPE

Nous sommes au terme de cette 2^e partie de la Méthode VK : mener l'entretien d'embauche et non le subir.

Je te recommande de relire à nouveau chaque chapitre, et d'appliquer à la lettre chaque conseil, chaque astuce, chaque recommandation. Pas parce que je veux que tu me croies, mais pour que tu les testes par toi-même.

Ce sont ces mêmes directives qui ont permis à des milliers de personnes, partout à travers le monde, de trouver un emploi bien payé en quelques jours.

Comme je l'ai dit, cet ouvrage ne couvre que la 2^e étape de la Méthode VK.

Il reste encore des aspects très importants que nous devons aborder ensemble.

Une fois ton CV percutant et ta LM captivante en mains, que faire ?

- Où trouver des tonnes d'offres d'emploi ?
- Comment adapter ton CV pour répondre à une offre d'emploi et déclencher l'entretien d'embauche ?
- Que faire si tu n'as pas l'expérience professionnelle requise pour un poste donné ?
- Comment développer un bon réseau relationnel à qui envoyer ton CV et ta LM ?

- Comment te faire recommander ?
- Comment être au courant des offres d'emploi, sans trop d'efforts ?
- Comment intégrer une nouvelle entreprise avant son lancement commercial ?
- Comment passer les barrières (le vigile) dans le dépôt de CV en candidature spontanée ?
- Comment éviter de se laisser démoraliser lors de la recherche d'un emploi ?

Les réponses à toutes ces questions sont contenues dans mon ouvrage

« **JOBFINDER – Raccourcir le Temps de Recherche d'un emploi** ».

Je te recommande vivement de l'acheter le plus rapidement possible, et donner ainsi un coup d'accélérateur à ta recherche d'emploi.

Pour laisser ton témoignage, tu peux me contacter sur Facebook à l'adresse suivante :

[facebook.com/vincentkadio](https://www.facebook.com/vincentkadio) ou par mail à multiply1@yahoo.com

Conclusion

Mener un entretien d'embauche est l'étape la plus cruciale pour trouver un emploi bien payé.

Cet ouvrage rassemble toutes les meilleures astuces qui ont permis à des milliers de personnes de trouver un bon emploi.

Je vous encourage vivement à tester ces méthodes par vous-mêmes, et de décider ensuite si cette méthode vous convient.

Si vous l'appliquez, je suis sûr que vos premiers entretiens d'embauche arriveront très rapidement.

Je vous souhaite Plein succès dans la recherche de votre nouvel emploi, et j'attends votre témoignage.

Vincent KADIO

+225 07 49 32 00 00



NOS OUVRAGES SUR LA RECHERCHE D'EMPLOI

1. La Méthode VK – Rédiger un CV Percutant et une LM captivante
2. JOB FINDER – 16 méthodes infaillibles pour trouver des centaines d'offres d'emploi dans votre domaine
3. Entretien Pro – Mener l'entretien d'embauche et non le subir

NOS OUVRAGES SUR LA CARRIERE PROFESSIONNELLE

1. Transformer un Stage en Emploi
2. Gagner en importance en entreprise
3. Planifier stratégiquement votre carrière
4. Vitesse d'exécution, vitesse de promotion
5. Prendre la parole efficacement en réunion
6. Devenir la doublure de son patron

Infoline: (+225) 07 49 32 00 00 pour vos commandes
Que Dieu vous bénisse

Mise en forme et Achevé d'imprimer chez
SORE REPROGRAPHIE - Abidjan R.C.I. **2021**