

# FRANCOUZŠTINA S TERI

ENTRETIEN D'EMBAUCHE

DIALOGUE



**RH :** Bonjour Monsieur Dupont, je suis ravie de vous rencontrer aujourd'hui pour cet entretien. Je m'appelle Mme Martin, responsable des \_\_\_\_\_ au Crédit Agricole. Comment allez-vous ?

**Candidat :** Bonjour Mme Martin, merci de m'accueillir. Je vais très bien, merci, et vous ?

**RH :** Je vais bien, merci. Pour commencer, pouvez-vous vous présenter et nous parler un peu de votre \_\_\_\_\_ professionnel ?

**Candidat :** Bien sûr. Je m'appelle Jean Dupont, j'ai 32 ans, et j'ai travaillé pendant sept ans dans le secteur bancaire, principalement en tant que conseiller clientèle dans une autre banque. J'ai une licence en économie et gestion, et j'ai développé des \_\_\_\_\_ en gestion de portefeuille, en conseil sur les produits bancaires, ainsi qu'en relation clientèle. Je suis aujourd'hui à la recherche d'une nouvelle \_\_\_\_\_, et le Crédit Agricole m'intéresse particulièrement en raison de ses valeurs de proximité avec les clients.

**RH :** C'est intéressant. Qu'est-ce qui vous attire précisément dans notre établissement, et pourquoi souhaitez-vous nous rejoindre ?

**Candidat :** Le Crédit Agricole a une forte \_\_\_\_\_ d'être proche de ses clients et de s'engager dans des initiatives locales, ce qui correspond à mes valeurs. J'aime travailler avec des clients de manière personnalisée, et je pense que votre banque met vraiment l'accent sur cet aspect. De plus, vos actions en matière de \_\_\_\_\_ sociétale me semblent très intéressantes, et j'aimerais faire partie d'une entreprise qui valorise ces engagements.

**RH :** Vous semblez bien connaître nos valeurs, c'est une bonne chose. Maintenant, pourriez-vous me parler de vos principaux \_\_\_\_\_ et des domaines dans lesquels vous pensez avoir encore besoin de vous améliorer ?

**Candidat :** En ce qui concerne mes points forts, je dirais que je suis très orienté vers le client, je sais écouter et proposer des solutions adaptées à chaque situation. J'ai également une bonne capacité d'organisation et je suis à l'aise dans la gestion des \_\_\_\_\_. En termes de faiblesses, je pense que j'ai parfois tendance à vouloir trop bien faire, ce qui peut me rendre un peu perfectionniste. Cela dit, j'ai appris à mieux \_\_\_\_\_ cela en me fixant des objectifs clairs et réalisables.

# FRANCOUZŠTINA S TERI

ENTRETIEN D'EMBAUCHE

DIALOGUE



**RH :** Merci pour votre \_\_\_\_\_. Parlez-moi un peu de votre expérience en relation avec la clientèle. Avez-vous déjà géré des situations difficiles, et comment les avez-vous abordées ?

**Candidat :** Oui, il m'est arrivé de gérer plusieurs situations délicates, par exemple lorsqu'un client était mécontent de la gestion de son dossier ou qu'il avait des difficultés financières. Dans ces cas-là, j'essaie toujours de rester calme, d'écouter \_\_\_\_\_ les besoins du client, et de proposer une solution concrète. Mon objectif est de montrer que je comprends sa situation et de lui offrir des options qui peuvent l'aider, tout en respectant les règles de la banque. Cette approche a souvent permis de rétablir une relation de \_\_\_\_\_.

**RH :** C'est une bonne approche. Comment vous organisez-vous au quotidien pour gérer vos priorités et vos différentes tâches ?

**Candidat :** Je suis très organisé. J'utilise généralement des outils numériques pour planifier mes journées et classer mes dossiers selon leur degré d'\_\_\_\_\_. Je consacre chaque début de journée à une revue rapide des priorités, et je fais en sorte de rester disponible pour les imprévus. Cela m'a permis de toujours \_\_\_\_\_ mes objectifs, que ce soit en termes de ventes ou de satisfaction clientèle. Avant de quitter mon travail, je prends toujours 5 minutes pour préparer ma journée du lendemain et je note les éléments à ne surtout pas oublier ou mes clients à recontacter.

**RH :** Très bien. Au Crédit Agricole, nous valorisons aussi le travail d'équipe. Pouvez-vous me parler d'une expérience où vous avez collaboré \_\_\_\_\_ avec vos collègues ?

**Candidat :** Absolument. Dans mon ancien poste, nous devions souvent travailler en équipe pour lancer des campagnes de produits financiers. Par exemple, lors de la promotion d'un nouveau prêt immobilier, j'ai collaboré avec le service marketing pour définir des \_\_\_\_\_ de communication, et avec mes collègues du service commercial pour coordonner nos actions et maximiser nos efforts. Cette synergie a permis d'atteindre des résultats bien \_\_\_\_\_ nos objectifs.

**RH :** C'est un bon exemple. Maintenant, parlons de vos prétentions \_\_\_\_\_. Avez-vous une idée de la rémunération que vous espérez pour ce poste ?

# FRANCOUZŠTINA S TERI

ENTRETIEN D'EMBAUCHE

DIALOGUE



**Candidat :** Je suis conscient que le salaire dépendra de plusieurs facteurs, comme mon expérience et les responsabilités du poste. Toutefois, sur la base de mes compétences et du marché actuel, je pense qu'une fourchette autour de \_\_\_\_\_ à 42 000 euros brut par an me semblerait raisonnable. Bien sûr, je reste ouvert à la discussion en fonction des autres avantages proposés.

**RH :** C'est une fourchette qui semble correspondre à ce que nous proposons pour ce type de \_\_\_\_\_. Au Crédit Agricole, nous avons également un programme d'intéressement et d'autres avantages que nous pourrions aborder plus en détail. Enfin, pourriez-vous me parler de vos attentes en termes d'évolution de carrière \_\_\_\_\_ notre banque ?

**Candidat :** Je suis motivé par le développement personnel et professionnel. Je souhaite d'abord m'intégrer \_\_\_\_\_ dans mon poste, apporter une réelle valeur à l'équipe et aux clients. À moyen terme, j'aimerais évoluer vers des responsabilités plus importantes, par exemple en gestion de portefeuille ou en management. Le Crédit Agricole offre un cadre favorable à la progression interne, et c'est un point qui m'intéresse \_\_\_\_\_.

**RH :** Nous apprécions cette ambition. Enfin, avez-vous des questions à me poser sur le poste ou sur l'entreprise ?

**Candidat :** Oui, j'aimerais savoir quelles sont les principales attentes de votre part pour ce poste, ainsi que les \_\_\_\_\_ d'évolution pour quelqu'un qui souhaiterait progresser au sein de l'entreprise.

**RH :** Pour ce poste, nous cherchons quelqu'un capable de bien comprendre les besoins de nos clients, d'offrir des solutions adaptées, et de contribuer à la dynamique d'équipe. \_\_\_\_\_ perspectives d'évolution, comme vous l'avez justement mentionné, nous encourageons fortement la promotion interne, et il y a des possibilités de formation continue pour ceux qui souhaitent évoluer vers des postes de management ou spécialisés.

**Candidat :** Cela correspond tout à fait à mes attentes. Merci pour ces \_\_\_\_\_.

**RH :** Merci à vous, Monsieur Dupont. Nous reviendrons vers vous pour la suite du \_\_\_\_\_. Bonne journée et à très bientôt.

**Candidat :** Merci beaucoup, Mme Martin. J'attends votre retour avec \_\_\_\_\_. Bonne journée à vous aussi.

# FRANCOUZŠTINA S TERI

ENTRETIEN D'EMBAUCHE

DIALOGUE



**RH :** Bonjour Monsieur Dupont, je suis ravie de vous rencontrer aujourd'hui pour cet entretien. Je m'appelle Mme Martin, responsable des ressources humaines au Crédit Agricole. Comment allez-vous ?

**Candidat :** Bonjour Mme Martin, merci de m'accueillir. Je vais très bien, merci, et vous ?

**RH :** Je vais bien, merci. Pour commencer, pouvez-vous vous présenter et nous parler un peu de votre parcours professionnel ?

**Candidat :** Bien sûr. Je m'appelle Jean Dupont, j'ai 32 ans, et j'ai travaillé pendant sept ans dans le secteur bancaire, principalement en tant que conseiller clientèle dans une autre banque. J'ai une licence en économie et gestion, et j'ai développé des compétences en gestion de portefeuille, en conseil sur les produits bancaires, ainsi qu'en relation clientèle. Je suis aujourd'hui à la recherche d'une nouvelle opportunité, et le Crédit Agricole m'intéresse particulièrement en raison de ses valeurs de proximité avec les clients.

**RH :** C'est intéressant. Qu'est-ce qui vous attire précisément dans notre établissement, et pourquoi souhaitez-vous nous rejoindre ?

**Candidat :** Le Crédit Agricole a une forte réputation d'être proche de ses clients et de s'engager dans des initiatives locales, ce qui correspond à mes valeurs. J'aime travailler avec des clients de manière personnalisée, et je pense que votre banque met vraiment l'accent sur cet aspect. De plus, vos actions en matière de responsabilité sociétale me semblent très intéressantes, et j'aimerais faire partie d'une entreprise qui valorise ces engagements.

**RH :** Vous semblez bien connaître nos valeurs, c'est une bonne chose. Maintenant, pourriez-vous me parler de vos principaux points forts et des domaines dans lesquels vous pensez avoir encore besoin de vous améliorer ?

**Candidat :** En ce qui concerne mes points forts, je dirais que je suis très orienté vers le client, je sais écouter et proposer des solutions adaptées à chaque situation. J'ai également une bonne capacité d'organisation et je suis à l'aise dans la gestion des priorités. En termes de faiblesses, je pense que j'ai parfois tendance à vouloir trop bien faire, ce qui peut me rendre un peu perfectionniste. Cela dit, j'ai appris à mieux gérer cela en me fixant des objectifs clairs et réalisables.

# FRANCOUZŠTINA S TERI

ENTRETIEN D'EMBAUCHE

DIALOGUE



**RH :** Merci pour votre honnêteté. Parlez-moi un peu de votre expérience en relation avec la clientèle. Avez-vous déjà géré des situations difficiles, et comment les avez-vous abordées ?

**Candidat :** Oui, il m'est arrivé de gérer plusieurs situations délicates, par exemple lorsqu'un client était mécontent de la gestion de son dossier ou qu'il avait des difficultés financières. Dans ces cas-là, j'essaie toujours de rester calme, d'écouter attentivement les besoins du client, et de proposer une solution concrète. Mon objectif est de montrer que je comprends sa situation et de lui offrir des options qui peuvent l'aider, tout en respectant les règles de la banque. Cette approche a souvent permis de rétablir une relation de confiance.

**RH :** C'est une bonne approche. Comment vous organisez-vous au quotidien pour gérer vos priorités et vos différentes tâches ?

**Candidat :** Je suis très organisé. J'utilise généralement des outils numériques pour planifier mes journées et classer mes dossiers selon leur degré d'urgence. Je consacre chaque début de journée à une revue rapide des priorités, et je fais en sorte de rester disponible pour les imprévus. Cela m'a permis de toujours respecter mes objectifs, que ce soit en termes de ventes ou de satisfaction clientèle. Avant de quitter mon travail, je prends toujours 5 minutes pour préparer ma journée du lendemain et je note les éléments à ne surtout pas oublier ou mes clients à recontacter.

**RH :** Très bien. Au Crédit Agricole, nous valorisons aussi le travail d'équipe. Pouvez-vous me parler d'une expérience où vous avez collaboré efficacement avec vos collègues ?

**Candidat :** Absolument. Dans mon ancien poste, nous devions souvent travailler en équipe pour lancer des campagnes de produits financiers. Par exemple, lors de la promotion d'un nouveau prêt immobilier, j'ai collaboré avec le service marketing pour définir des stratégies de communication, et avec mes collègues du service commercial pour coordonner nos actions et maximiser nos efforts. Cette synergie a permis d'atteindre des résultats bien au-delà de nos objectifs.

**RH :** C'est un bon exemple. Maintenant, parlons de vos prétentions salariales. Avez-vous une idée de la rémunération que vous espérez pour ce poste ?

# FRANCOUZŠTINA S TERI

ENTRETIEN D'EMBAUCHE

DIALOGUE



**Candidat :** Je suis conscient que le salaire dépendra de plusieurs facteurs, comme mon expérience et les responsabilités du poste. Toutefois, sur la base de mes compétences et du marché actuel, je pense qu'une fourchette autour de 38 000 à 42 000 euros brut par an me semblerait raisonnable. Bien sûr, je reste ouvert à la discussion en fonction des autres avantages proposés.

**RH :** C'est une fourchette qui semble correspondre à ce que nous proposons pour ce type de poste. Au Crédit Agricole, nous avons également un programme d'intéressement et d'autres avantages que nous pourrions aborder plus en détail. Enfin, pourriez-vous me parler de vos attentes en termes d'évolution de carrière au sein de notre banque ?

**Candidat :** Je suis motivé par le développement personnel et professionnel. Je souhaite d'abord m'intégrer pleinement dans mon poste, apporter une réelle valeur à l'équipe et aux clients. À moyen terme, j'aimerais évoluer vers des responsabilités plus importantes, par exemple en gestion de portefeuille ou en management. Le Crédit Agricole offre un cadre favorable à la progression interne, et c'est un point qui m'intéresse particulièrement.

**RH :** Nous apprécions cette ambition. Enfin, avez-vous des questions à me poser sur le poste ou sur l'entreprise ?

**Candidat :** Oui, j'aimerais savoir quelles sont les principales attentes de votre part pour ce poste, ainsi que les perspectives d'évolution pour quelqu'un qui souhaiterait progresser au sein de l'entreprise.

**RH :** Pour ce poste, nous cherchons quelqu'un capable de bien comprendre les besoins de nos clients, d'offrir des solutions adaptées, et de contribuer à la dynamique d'équipe. Quant aux perspectives d'évolution, comme vous l'avez justement mentionné, nous encourageons fortement la promotion interne, et il y a des possibilités de formation continue pour ceux qui souhaitent évoluer vers des postes de management ou spécialisés.

**Candidat :** Cela correspond tout à fait à mes attentes. Merci pour ces précisions.

**RH :** Merci à vous, Monsieur Dupont. Nous reviendrons vers vous pour la suite du processus. Bonne journée et à très bientôt.

**Candidat :** Merci beaucoup, Mme Martin. J'attends votre retour avec impatience. Bonne journée à vous aussi.

# FRANCOUZŠTINA S TERI

PRACOVNÍ POHOVOR

DIALOG



**RH :** Dobrý den, pane Duponte, jsem ráda, že se s vámi dnes mohu setkat na tomto pohovoru. Jmenuji se paní Martinová a jsem vedoucí oddělení lidských zdrojů ve společnosti Crédit Agricole. Jak se máte?

**Kandidát :** Dobrý den, paní Martinová, děkuji, že jste mě přijala. Mám se velmi dobře, děkuji, a vy?

**RH :** Mám se dobře, děkuji. Na začátek byste se mohl představit a říct nám něco o své profesní dráze?

**Kandidát :** Samozřejmě. Jmenuji se Jean Dupont, je mi 32 let a sedm let jsem pracoval v bankovním sektoru, převážně jako poradce pro klienty v jiné bance. Mám bakalářský titul z ekonomie a managementu a rozvinul jsem si dovednosti v oblasti správy portfolia, poradenství v bankovních produktech a vztahů s klienty. V současnosti hledám novou pracovní příležitost a Crédit Agricole mě obzvláště zajímá kvůli svým hodnotám a blízkému přístupu ke klientům.

**RH :** To je zajímavé. Co vás konkrétně přitahuje na naší instituci a proč se k nám chcete připojit?

**Kandidát :** Crédit Agricole má silnou pověst v oblasti péče o klienty a zapojení do místních iniciativ, což odpovídá mým hodnotám. Rád pracuji s klienty individuálně a myslím si, že vaše banka klade důraz právě na tento aspekt. Navíc vaše aktivity v oblasti společenské odpovědnosti jsou velmi zajímavé a rád bych byl součástí společnosti, která si těchto závazků váží.

**RH :** Zdá se, že dobře znáte naše hodnoty, to je dobré znamení. A teď mi můžete říct, jaké jsou vaše hlavní silné stránky a v jakých oblastech si myslíte, že byste se mohl ještě zlepšit?

**Kandidát :** Pokud jde o mé silné stránky, řekl bych, že jsem velmi orientovaný na klienty, umím naslouchat a nabízet řešení šitá na míru každé situaci. Také mám dobrou organizační schopnost a zvládám řízení priorit. Co se týče mých slabín, někdy mám tendenci chtít dělat věci až příliš dokonale, což mě může vést k perfekcionismu. Nicméně jsem se naučil to lépe zvládat tím, že si stanovuji jasné a realistické cíle.

# FRANCOUZŠTINA S TERI

PRACOVNÍ POHOVOR

DIALOG



**RH :** Děkuji za vaši upřímnost. Můžete mi říct něco o své zkušenosti v oblasti vztahů se zákazníky? Už jste někdy musel řešit obtížné situace a jak jste k nim přistupoval?

**Kandidát :** Ano, několikrát jsem musel řešit složité situace, například když byl klient nespokojený s vyřizováním své žádosti nebo měl finanční potíže. V takových případech se vždy snažím zachovat klid, pozorně naslouchat potřebám klienta a nabídnout konkrétní řešení. Mým cílem je ukázat, že rozumím jeho situaci, a poskytnout mu možnosti, které mu mohou pomoci, přičemž vždy respektuji pravidla banky. Tento přístup často pomohl obnovit důvěru mezi klientem a institucí.

**RH :** To je dobrý přístup. Jak si organizujete svůj každodenní pracovní režim, abyste zvládal priority a různé úkoly?

**Kandidát :** Jsem velmi systematický a organizovaný. Obvykle používám digitální nástroje k plánování svého dne a třídím úkoly podle jejich naléhavosti. Každé ráno si udělám rychlý přehled priorit a zároveň se snažím zůstat flexibilní pro případ nečekaných situací. Tento přístup mi umožnil vždy splnit své cíle, ať už se jednalo o prodejní výsledky nebo spokojenost klientů. Před odchodem z práce si vždy vyhradím pět minut na přípravu na následující den a zapíšu si klíčové úkoly nebo klienty, které musím kontaktovat.

**RH :** Velmi dobře. Ve společnosti Crédit Agricole si také velmi ceníme týmové práce. Můžete mi dát příklad situace, kdy jste efektivně spolupracoval se svými kolegy?

**Kandidát :** Samozřejmě. Na mé předchozí pozici jsme často museli pracovat v týmu při uvádění finančních produktů na trh. Například při propagaci nového hypotečního úvěru jsem úzce spolupracoval s marketingovým oddělením na definování komunikační strategie a s kolegy z obchodního oddělení na koordinaci našich akcí a maximálním využití našich zdrojů. Tato synergie vedla k dosažení výsledků, které výrazně překročily naše původní cíle.

**RH :** To je velmi dobrý příklad. Nyní se pojdme pobavit o vaší mzdové představě. Máte už konkrétní očekávání ohledně finančního ohodnocení této pozice?

# FRANCOUZŠTINA S TERI

PRACOVNÍ POHOVOR

DIALOG



**Kandidát :** Uvědomuji si, že výše platu závisí na několika faktorech, jako jsou moje zkušenosti a odpovědnosti spojené s touto pozicí. Nicméně, na základě svých dovedností a současné situace na trhu si myslím, že rozmezí 38 000 až 42 000 eur hrubého ročně by bylo odpovídající. Samozřejmě jsem otevřen další diskuzi v závislosti na nabízených benefitech.

**RH :** To je částka, která odpovídá tomu, co obvykle nabízíme pro tuto pozici. Ve společnosti Crédit Agricole máme také program podílu na zisku a další benefity, o kterých si můžeme promluvit podrobněji. A nakonec, mohl byste mi říct něco o svých očekáváních v oblasti kariérního růstu v naší bance?

**Kandidát :** Motivuje mě jak osobní, tak profesní rozvoj. Nejprve bych se rád plně zapojil do své nové role a přinesl skutečnou hodnotu týmu i klientům. Ve střednědobém horizontu bych rád převzal větší odpovědnosti, například v oblasti správy portfolia nebo vedení týmu. Víím, že Crédit Agricole podporuje interní rozvoj zaměstnanců, což je pro mě velmi důležité.

**RH :** Oceňujeme tuto ambici. Nakonec, máte nějaké dotazy ohledně této pozice nebo naší společnosti?

**Kandidát :** Ano, rád bych se dozvěděl, jaká jsou vaše hlavní očekávání od této role a jaké jsou možnosti kariérního růstu pro někoho, kdo by se chtěl v rámci společnosti posunout dál.

**RH :** Pro tuto pozici hledáme někoho, kdo dokáže dobře porozumět potřebám našich klientů, nabídnout jim odpovídající řešení a zároveň aktivně přispět k týmové dynamice. Co se týče kariérního růstu, jak jste správně zmínil, silně podporujeme interní postup a nabízíme možnosti dalšího vzdělávání, které umožňují zaměstnancům přechod na manažerské nebo specializované pozice.

**Kandidát :** To přesně odpovídá mým očekáváním. Děkuji za upřesnění.

**RH :** Děkuji vám, pane Dupont. Brzy se vám ozveme s informacemi o dalším průběhu výběrového řízení. Přeji hezký den a brzy na shledanou.

**Kandidát :** Moc děkuji, paní Martinová. Těším se na vaši zpětnou vazbu. Přeji vám také hezký den.