



# 15 CONSEILS COACHING POUR DÉCROCHER UN JOB SUR UN SALON

**V**oici 15 conseils express pour faire le tour de ce que vous devez savoir pour être efficace, vous faire remarquer et faire la différence lorsque vous participez à un forum de recrutement.

Rédigé par **Gilles Payet**,  
en collaboration avec

**CARREFOURS  
POUR L'EMPLOI**  
ARMÉES / COLLECTIVITÉS / ENTREPRISES

**1**



**EN AMONT  
DU SALON**



**Soyez au clair sur votre  
projet professionnel**

Votre projet professionnel c'est un métier exercé dans un environnement défini : secteur d'activité, environnement public ou privé, bureau ou extérieur, local, régional, national ou international, avec ou sans management, etc. Comment pourriez-vous définir votre propre projet professionnel ?



## Préparez un vrai planning d'entretiens pour le jour J

Dans les jours qui précèdent le salon, passez au crible toutes les offres d'emploi, consultables sur le site **www.gps-emploi.fr**

Et définissez un plan d'attaque, heure par heure : par qui ou quoi commencez-vous ? Par qui ou quoi terminez-vous ? Imprimez le plan du forum et simulez votre plan de visite.



## Repérez les ateliers et les conférences utiles

Les conférences et ateliers sont des lieux de proximité au cours desquels vous pouvez poser des questions et bénéficier de conseils personnalisés. Repérez à l'avance les présentations intéressantes qui peuvent répondre à vos besoins et intégrez-les dans votre planning.

**CV**

## Personnalisez vos CV grâce à une accroche ciblée

Lorsque vous avez identifié les employeurs que vous allez rencontrer, faites pour chacun un CV personnalisé. Dans une accroche placée en haut et à droite écrivez : « Ma valeur ajoutée pour xxx » avec ensuite une liste de compétences et de qualités utiles pour occuper ce poste.



## Comment identifier vos points forts pour chaque entretien ?

C'est très simple : relisez le texte de l'annonce en entourant chacun des mots clés (compétences, connaissances, expériences, qualités...) et donnez vous une note de 1 à 10 pour chacun. Cela vous permettra de recentrer votre discours sur tous vos points forts (les mots clés avec une note d'au moins 7/10).



## Creusez les infos sur les entreprises : voici 4 pistes

Au-delà du site Internet de l'entreprise, repérez sur LinkedIn et Viadeo qui travaille dans cette entreprise. Sur un moteur de recherche, saisissez les noms des dirigeants, vous trouverez des infos très utiles (articles, vidéos, argumentaires...). Pour les chiffres (chiffres d'affaire, marge, effectif...), consultez le site [www.societe.com](http://www.societe.com)



## Pour se présenter efficacement : filmez-vous !

Ce conseil utilisé par les pros vous fera progresser très rapidement : en simulant votre entretien, filmez-vous grâce à la webcam de votre ordinateur ou un smartphone. Vous corrigerez tout seul 80% des défauts de langage et de gestuelle dont vous n'avez pas conscience. Un exercice super efficace à essayer !



# PENDANT LE SALON



## Gestion du temps pendant le salon : quand placer les rendez-vous importants

Si vous êtes sûr de vous, mieux vaut placer les entretiens les plus importants en premier. Vous pouvez aussi passer celui qui vous intéresse le plus en dernier (les premiers entretiens vous servant d'entraînement) !

**A éviter :** les horaires de déjeuner et les fins de journées.



## 2 exemples de présentations pitch de 7 secondes

*« Bonjour, je m'appelle Florian Lefort. Je suis diplômé de l'école de commerce de Rouen et je recherche un premier poste de contrôleur de gestion. »*

*« Bonjour Madame, je m'appelle Véronique Louis et votre annonce pour le poste d'assistante commerciale m'intéresse tout particulièrement. Auriez-vous quelques secondes à m'accorder ? »*



## Les 7 questions qui vous seront posées à coup sûr

- Présentez-moi votre parcours
- Pourquoi pensez-vous être le candidat idéal ?
- Qu'avez-vous compris du poste ?
- Citez-moi trois qualités et trois compétences.
- Pouvez-vous me parler de vos défauts ?
- Quelle est votre expérience la plus en phase avec les besoins du poste ?
- Avez-vous des questions ?



## 4 idées de discours pour marquer des points

Parlez-lui d'une idée ou d'un nouveau produit vu chez un concurrent. Parlez-lui argent en mettant en avant des sources d'économie. Parlez-lui formation et efficacité de ses équipes. Parlez-lui amélioration de process de production. Bref, parlez-lui de son business !



## Le kit de survie pour tenir la journée entière (aliments, eau, brumisateur, maquillage...)

Assister à un salon est un marathon ! Et pour tenir le coup sans vous ruiner, prenez avec vous une bouteille d'eau, votre repas du midi et quelques fruits secs (gain de place et énergie assurée). Autres ressources à prévoir : un brumisateur de poche s'il fait chaud, votre maquillage...

## COACHING GRATUIT

Posez votre question à Gilles Payet, coach emploi, et obtenez une réponse gratuite. Offre valable du lundi 2 février au vendredi 13 février 2015.

Question à poser sur le blog [www.questionsemploi.fr](http://www.questionsemploi.fr) en précisant le code PMEJ1302





## Utiliser LinkedIn ou Viadeo pour appuyer votre candidature

Pour chaque interlocuteur rencontré, utilisez LinkedIn ou Viadeo :

« Monsieur Durand,  
Je fais suite à notre entretien de ce jour et vous confirme mon plus vif intérêt pour le poste de xxx chez xxx. Je vous propose de rester en contact sur LinkedIn.  
Très cordialement,  
Gaëtan Moran »



## Le mail de remerciement, comment faire ?

Votre message de remerciement :

« Monsieur,  
Je fais suite à notre entretien de ce jour au forum xxx. Je vous confirme mon plus vif intérêt et me tiens à votre disposition pour un entretien plus long dans les prochains jours. En pièce jointe, mon CV enrichi.  
Bien cordialement, Hélène Pape »



## La relance : qui, quand, comment et avec quel argumentaire ?

Relancez les interlocuteurs rencontrés 7 à 10 jours après le salon. Idéalement par téléphone ou via LinkedIn, Viadeo. L'argumentaire : « Bonjour, nous nous sommes rencontrés sur le salon xxx. Je revenais vers vous pour savoir où en était votre process de recrutement. »

# APRÈS LE SALON



# 3

## Modèle pour une présentation pitch de 30 secondes

« Bonjour, je m'appelle xxx, j'ai xx ans et je suis aujourd'hui xxx (votre fonction). Mon parcours professionnel m'a permis d'occuper les postes de xxx, xxx et xxx. En rapport avec le poste que vous proposez je sais xxx, xxx (verbes d'action) et je connais particulièrement bien xxx, xxx et xxx (domaines clés correspondant aux besoins de l'annonce). C'est pourquoi je serais ravi d'intégrer vos équipes, d'où ma présence aujourd'hui devant vous ! »

## Gestion du trac : 3 techniques efficaces pour faire baisser la tension

Mettez-vous au calme, fermez les yeux et visualisez-vous en situation de réussite (vous serrez la main de votre interlocuteur, avec un beau sourire et l'entretien se déroule à merveille). Dans la queue que vous suivez devant un stand, faites des respirations complètes (gonflez lentement votre ventre et expirez en contractant à la fin vos muscles abdominaux). Dernière technique : en marchant, inspirez sur 4 à 5 pas et expirez sur 4 à 5 pas. Faites-le une dizaine de fois, effet décontractant garanti !