

EUROMED'TIER 2023

16^{ème} édition

Se préparer pour un salon



Les **incontournables** pour un salon

- Se préparer
- Avoir un CV
- Avoir travaillé son pitch
- Être prêt à réseauter



Les éléments indispensables pour se préparer :

- Identifier les entreprises présentes sur le salon et se renseigner sur elles
- Repérer les offres d'emploi diffusées par les entreprises qui vous correspondent
- Se renseigner sur le secteur d'activité
- Réaliser ses outils et mettre en place sa communication pour le salon

01. Un CV, pour quoi faire?

Le CV est **un argumentaire en réponse au besoin du recruteur**

- Le CV indique ce que le candidat :
veut faire



- ce qu'il **peut** faire :
il démontre un potentiel pour répondre aux attendus du poste, à travers des **compétences**.

Le CV est un argumentaire en réponse au besoin du recruteur

- « On recrute avant tout quelqu'un pour ce qu'il PEUT faire ! »

Formation initiale et continue Environnements de travail

- **savoirs** (ou connaissances théoriques) : acquis par l'apprentissage ou par l'expérience

Expérience

- **savoir-faire** (ou compétences opérationnelles) : savoirs appliqués dans les activités et tâches de travail menées

Personnalité et Centres d'intérêt

- **savoir-être** (ou compétences comportementales) : qualités intrinsèques et acquises **en contexte** professionnel ou extra-professionnel

Le recruteur doit pouvoir projeter le ou la candidate dans le poste à pourvoir



Mettez-vous à la place du recruteur et demandez-vous, si en lisant votre CV, il peut **vous projeter dans le poste à pourvoir ?**

02. Les 3 bonnes pratiques du CV

1. Titre et accroche **explicites et attractifs**

- Le titre doit être **clair** et être éventuellement accompagné de **vos atouts différenciateurs** (évitez les qualités « évidentes » relatives aux pré-requis)
 - Exemple de titre / titre « carte de visite » :

**Directeur administratif
et financier**



**Directeur administratif
et financier**

Expert en gestion financière sous environnement LBO
10 ans d'expérience à l'international
Management multi-sites

2. Des compétences génériques **et** spécifiques

- Combiner compétences clés pour **rassurer** votre interlocuteur
- ET réalisations concrètes contextualisées pour **vous distinguer** des autres candidats

- Gestion de projet (respect coût / délai / qualité)
- Animation d'équipe
- Gestion budgétaire



- Mise en place d'un ERP multi-sites dans 5 sites de production situés en Europe de l'Est
- Projet international > 4 millions d'€uros, animation de 20 responsables de Business Unit et de 5 prestataires
- Résultats : gain de productivité de plus de 10 % en 6 mois

3. Une forme **lisible et agréable**

Pour **être lu, compris et retenu**, la forme du CV doit être soignée :

1. 1 page maximum (tolérance à 2 pages, si cela se justifie)
2. Informations anté-chronologiques (vos dernières expériences intéressent en premier lieu le recruteur.)
3. Look minimaliste
4. Police de texte claire, taille 12 ou 10 minimum : sans empattement (ex : Arial, Helvetica, Tahoma, Verdana...)



3. Une forme **lisible et agréable**

5. Ecriture en gras réservée aux infos clés pour le recruteur :
titre, intitulés de poste, mots clés
6. 2 typographies, 2 couleurs et 2 éléments de graphisme maximum
7. Photo facultative et uniquement en posture professionnelle
8. Format Word enregistré sous PDF pour être lisible des ATS



03. Le pitch

Comprendre les 3 attentes clés du recruteur

- L'entretien est d'abord une rencontre entre 2 personnes qui vont chercher à mieux se connaître
- Le recruteur souhaite connaître :

Vos compétences

- Vos réalisations en lien avec son besoin

Votre potentiel

- Vos qualités relationnelles
- Votre faculté d'apprentissage
- Votre intelligence des situations
- Votre investissement
- Votre capacité de réflexion

Vos motivations

- Pour le poste et l'entreprise
- Ce qui vous fait agir
- La perception que vous avez de votre réussite professionnelle

Construire son pitch

A partir des informations recueillies sur les entreprises et les postes :

- **Listez vos atouts** (tous éléments favorables à votre candidature), vos **motivations** et **intérêts pour le poste et l'entreprise**
- **Réalisez votre pitch**
 - Présentation en 3 mn de votre parcours et de tous les atouts de votre candidature
 - Conclure par vos motivations et objectifs
- Répétez votre pitch de présentation ciblée à partir de vos atouts pour le poste (3 min)
- Un échange ça se prépare ! **La préparation permettra de limiter grandement votre stress et de réussir le mieux possible vos entretiens.**



Construire son pitch

Vous disposez de quelques minutes pour **CONVAINCRE** un interlocuteur



Présentation personnelle : prénom, nom, métier (fonction et/ou secteur et/ou type d'entreprise et expertise...)

Ce que je peux apporter à l'entreprise : vos atouts (diplôme, expérience à l'étranger, niveau de langue...)
Mettez en avant vos compétences clés, vos réalisations significatives (chiffres à l'appui)

Entreprises et environnements visés aujourd'hui :
Pensez à adapter votre discours en fonction de l'entreprise ciblée

Mes objectifs aujourd'hui :
Présentez vos motivations, ce qui vous anime, ce que vous souhaitez mettre en œuvre
Donnez envie à CETTE entreprise de collaborer avec vous

04. Réseauter

Pour quoi faire?

- Vous n'avez pas trouvé d'offres qui vous correspondent mais certaines entreprises présentes (ou secteurs) vous intéressent
- Le salon est un moyen de rencontrer vos cibles et de faire du réseau

Le Réseau est un moyen d'atteindre votre marché cible

Il sert à :

- se faire connaître
- obtenir des informations métier, secteur, entreprise
- identifier des besoins et des opportunités
- valider un projet professionnel

OSER DEMANDER C'EST RISQUER D'OBTENIR !!!

Vous n'avez rien à perdre à tenter (à partir du moment où votre projet est clair)

**Le cœur du réseau c'est l'échange.
Soyez curieux, convivial et positif**



Les facteurs clés de succès

- **Confiance**, la confiance que vous inspirez
- **Professionnel à professionnel**, ce qui intéresse c'est quel professionnel vous êtes et non que vous soyez « demandeur d'emploi »,
- **Gagnant-gagnant**
- **Projet clair**, s'il ne l'est pas c'est le meilleur moyen de se griller (le projet peut être de valider un projet)
- **Identifier ses cibles**, qui pourrait m'aider ?
- **Recommandation**, on vous ouvrira plus facilement les portes si vous venez de la part de...
- **Savoir se présenter**
- **Informations demandées, pas un job**
- **Remercier**
- **Tenir informé**
- **Savoir s'organiser**

LE RESEAU, c'est créer du lien... qui dure.



NE PAS OUBLIER

Lors d'un salon, nous avons quelques minutes pour faire bonne impression.



Il est donc important de soigner sa présentation, son look, son attitude.



Pour aller **plus loin**

L'Apec propose des services gratuits, à distance ou en présentiel:

<https://www.apec.fr/candidat/optimiser-votre-candidature.html>

 <h3>Réussir sa candidature</h3> <p>En 45 minutes par téléphone, bénéficiez de conseils clés pour améliorer votre CV et votre lettre de motivation avec l'aide d'un ...</p> <p>En savoir plus Prenez rendez-vous</p>	 <h3>Convaincre avec vos CV, lettre et Profil Apec</h3> <p>1 journée d'atelier pour construire une candidature et un Profil Apec efficaces</p> <p>En savoir plus Inscrivez-vous</p>
---	--

Merci pour **votre attention**

