

[LES SECRETS POUR] RÉUSSIR SON ENTRETIEN D'EMBAUCHE_

PAR HUBERT CAMPAN

VERSION N°2

MISE À JOUR LE 11/12/2007





INTRODUCTION :

Bien des fois déçu par la présentation des candidats que je recevais, y compris par les meilleurs profils du marché, j'ai décidé d'écrire ce guide. J'y dévoile ainsi les astuces et les secrets qu'utilisent les recruteurs pour décortiquer un candidat et savoir s'il satisfera aux exigences de son futur poste. Je décris aussi les failles des postulants qui mettent systématiquement leur candidature en péril.

Il existe des choses à faire, d'autres à ne pas faire. Le but de ce document est d'élever le niveau de présentation des recrutés. Certains, extrêmement talentueux, d'autres avec de nombreuses années d'expérience, sont incapables de se sortir honorablement d'un entretien de recrutement.

Lors de mes séminaires ou présentations sur le coaching je donne régulièrement l'exemple de l'entretien d'embauche comme "marqueur" d'un réel problème sur notre capacité à nous vendre.

Sachant cela, vous voilà avec un outil qu'il vous appartient d'utiliser ou pas. Comme si vous appreniez à jouer au tennis, même avec le plus grand coach, même connaissant tous les secrets de ce sport, il vous faudra prendre la raquette en main et pratiquer.

C'est vous qui transformerez l'effort en réussite et seulement vous.

Hubert CAMPAN

"Savoir est Pouvoir, et Pouvoir n'est rien sans Vouloir !"
[Hubert CAMPAN]



Important :

Tous les comportements, aides, astuces, décrits dans ce document ne vous aideront que si vous vous les appropriez. Rapporter un comportement qui ne vous conviendrait pas, reviendrait à habiller un singe avec un smoking, ou expliquer à un canard comment ouvrir une boîte de conserve. Ce serait évidemment voué à l'échec.

Une fois que vous aurez appris à utiliser ce guide et que ses exercices seront devenus vôtres et naturels, alors seulement votre efficacité personnelle à vous vendre aura progressé. **C'est le naturel dans l'action qui vous fera remporter l'adhésion de votre recruteur.**

AVANT

Le contexte :

Partons du principe que vous avez laborieusement envoyé des centaines de CV et qu'un beau matin, n'y croyant plus, vous recevez un email répondant à une de vos candidatures spontanées ou motivées par une annonce.

Cet email émane du directeur des ressources humaines d'une entreprise dans laquelle vous aimeriez bien travailler. Vous êtes invité à un entretien d'embauche avec le directeur de département dans lequel vous pourriez éventuellement être embauché pour savoir si vous pouvez être shortlisted (de l'anglais short = court + list = liste).

Votre sang ne fait qu'un tour et vous voilà en train de tirer des plans sur la comète. Vous vous voyez déjà à votre poste en train d'accomplir toutes sortes de tâches pour lesquelles vous serez grassement rétribués.

Bien. Surtout, notez tout ce que vous imaginez ! Ne perdez aucune miette de cette envolée psychique. Je ne vous demanderais pas pour l'instant de redescendre sur terre. Au contraire, cultivez ce moment et utilisez-le pour commencer votre plan de bataille. Ce moment est crucial, vous vous en servirez comme référence et y reviendrez constamment pour l'améliorer.

Les enjeux de l'entretien d'embauche :

Vous êtes-vous déjà posé la question des enjeux de l'entretien d'embauche ?

Pour beaucoup c'est se jeter dans la gueule du loup. C'est aussi se dévoiler, parler de ses compétences et essayer de cacher ses faiblesses. Dans tous les cas, il est considéré comme un mauvais moment à passer.

Très peu de candidats envisagent ce rendez-vous du point de vue du recruteur. Tout comme vous qui avez des failles, des compétences, des envies, des espoirs, votre interlocuteur d'un jour, le recruteur est aussi manipulé par ses peurs, limitations et transporté par ses espoirs. Ne pas tenir compte de cet aspect profondément humain est la certitude d'être à côté de la plaque pendant tout l'entretien.

Alors, posez-vous les bonnes questions :

- A quoi sert un entretien d'embauche ?
- Qu'ai-je à vendre de si intéressant ?
- Qu'est-ce qui fera que le recruteur prendra une décision en ma faveur ?
- Qu'est-ce que je penserais de moi si j'étais à la place du recruteur ?
- Quels risques prend le recruteur en m'embauchant ?

Certes c'est une approche bien incongrue pour celui qui n'a pas déjà été de l'autre côté de la barrière.

Il est évident pour le recruteur que vous êtes un risque. Oui, un risque. Vous allez vous intégrer dans une nouvelle équipe, prendre des risques avec les deniers de l'entreprise. Et si tout se passe bien, vous aurez au moins des relations professionnelles et interpersonnelles avec quelque-uns de vos collègues ou tout au moins une influence.

Si jamais vous avez une attitude déplacée, alors le risque se transforme en cauchemar pour le recruteur. Il passe de simple recruteur à mauvais élément qui prend des risques avec la ressource humaine et qui détruit les efforts des autres employés en recrutant des mauvais outils pour l'entreprise.

Comprenez donc qu'il doit tout au moins vous questionner, voire vous torturer pour savoir si vous allez être "digne" de représenter l'entreprise.



Ce que recherche le recruteur :

- Est-ce que vous allez vous adapter à l'entreprise, à l'équipe, à l'environnement de travail.
- Est-ce que vous allez être efficace dans votre travail, votre communication.
- Est-ce que vous êtes motivé par le poste, par une progression.
- Est-ce que vous serez rapidement opérationnel.

IMPORTANT : Vous êtes devant le recruteur pour lui offrir l'opportunité de remplir un poste à **pourvoir**. Et non pour vous satisfaire. Cela vient une fois l'emploi obtenu.

Répondez aux inquiétudes du recruteur. Rassurez le recruteur sur vos capacités à répondre aux besoins du poste. Répondez aux attentes de l'entreprise en ayant un profil adéquat. Evitez de chercher un poste qui ne vous convient pas. Reste à savoir si le poste et l'environnement de travail sont adaptés pour vous ou si vous pourrez vous y adapter. Tout dépend de votre besoin de travailler.

Lorsque le recruteur vous pose des questions sur vos anciens emplois, ne faites jamais allusion à des rancœurs ni de critiques envers votre ancien employeur. Bien au contraire, laissez glisser et faites en sorte de transformer ces éventuelles difficultés en opportunités.

Un piège dans lequel tombent bon nombre de candidats est celui où votre recruteur vous dit qu'il connaît votre ancien patron ou chef de service et que vraiment c'est un abruti ! Si vous abondez dans son sens, vous êtes perdu(e) ! C'est un moyen de voir comment vous gérez les difficultés relationnelles. Restez plutôt neutre en répondant que cette personne est comme elle est et qu'on ne peut aimer tout le monde ou être aimé de tout le monde et que l'important est d'arriver à travailler ensemble, ce que (comme par hasard !) vous êtes tout à fait capable de faire.

Gardez en tête que ce n'est que de la communication. Vous avez en face de vous un être humain avec une mission qui de toute façon vous jugera en fonction de ses problèmes et limitations personnelles.

Soyez proactif. Inutile d'espérer rassurer un recruteur en disant le moins possible. Ne pas trop en faire non plus.

Tout est dans la préparation :

L'appréhension de début d'entretien est normale.

Entraînez-vous pour pouvoir commencer l'entretien en ayant confiance en vous.

C'est facile à dire!... Et facile à faire : J'organise des séminaires d'entraînement aux entretiens d'embauche qui ont un énorme succès et des résultats pour ceux qui y participent. Cela fonctionne vraiment à partir du moment où vous changez de position. Vous devenez un ou une prestataire de services. Vous êtes la solution à un problème. Vous venez aider votre interlocuteur dans son projet de recrutement. Ce n'est plus du tout pareil que de venir la gorge serrée vous demandant à quelle sauce vous allez être croqué.



Les trucs pour une bonne préparation :

Se rassurer :

Avant l'entretien, rassurez-vous. Voilà l'important. La peur de l'inconnu est un état d'esprit à gérer. Soit vous êtes capable de vous adapter à tout tel un caméléon, ou alors vous préparez le terrain. Donc, essayez de repérer les lieux avant d'y aller. Cela aura pour double effet de vous faire arriver dans de meilleures conditions et surtout de pouvoir mieux prévoir le temps qu'il vous faudra pour y arriver.

CV à jour :

Votre CV doit être à jour et très bien représenter votre parcours. Si ce n'est pas le cas, demandez-nous. Nous vous conseillerons sur ce qui marche et ce qu'il ne faut pas mettre sur un CV. Vous devez venir avec une copie pour pouvoir l'offrir à votre interlocuteur.

Apprenez votre CV par coeur ! Je sais, c'est une drôle d'idée. Mais nombreux sont les candidats qui ont oublié leur passé. Mettez-le en avant !

Attention :

Même si ce n'est pas vous qui avez fait votre CV, vous êtes quand même celui qui l'a envoyé et ainsi en êtes responsable. Vous avez accepté de l'envoyer tel quel. Si il n'est pas bien fait ou que votre recruteur le trouve médiocre, remettre la faute sur celui qui l'a fait ne vous aidera pas à progresser.

Votre lettre de motivation doit être "motivée" ! Oubliez les lettres toutes faites. Ecrivez avec vos sentiments et non avec vos peurs ! Vous voulez le poste ? Alors, prouvez-le sur une lettre de motivation qui vous ressemble.

Ne remplissez pas les formulaires des sites web d'emploi. Vous allez dévaloriser votre CV et surtout aplanir votre profil. Il ne sera plus qu'une liste de mots clés que le moteur de recherche parcourra en fonction des demandes. Préférez les petits cabinets de recrutement qui jouent leur réputation sur chaque recherche de candidat et qui sont bien plus aptes à comprendre l'être humain que vous êtes.

Si malgré tout vous le remplissez, assurez-vous d'avoir bien saisi tous les mots clés qui sont utilisés dans la profession.

Projet professionnel :

Soyez sûr de votre projet professionnel. Les recruteurs n'apprécient guère les candidats qui ne savent pas ce qu'ils veulent. Embaucheriez-vous quelqu'un qui n'a pas d'idée sur son avenir ? Mais que ferait-il alors des missions que vous lui attribueriez ? C'est le danger. Un recruteur ne prendra pas le risque de se faire mal voir avec un mauvais recrutement. Préparez votre projet à moyen terme.

Préparez-vous aux “questions qui tuent” !

Entraînez-vous avec des amis à répondre à des questions sur vos lacunes. Présentez toujours vos défauts comme des opportunités. Nous apprenons à le faire dans nos séminaires. La rhétorique est un muscle. Plus vous pratiquerez, plus vous serez capables de placer la bonne phrase au bon moment.

Préparez votre aspect extérieur :

Soyez impeccable. Votre costume ou votre tailleur doit être sans plis, sans tâches. Enlevez vos piercings “mode”. Soyez le plus lisse possible. Vous ne savez pas à qui vous aurez à faire. Avoir un aspect passe partout est un atout. Vous risquez moins de déranger votre interlocuteur.

Sentez bon :

Sentir bon est bien sûr subjectif. Mais sentir mauvais est toujours réhibitoire. A vous de trouver un juste milieu. Pas de parfum trop fort et pas d'odeur de transpiration ou de mauvaise haleine. N'oubliez pas que le stress fait transpirer en “mode” survie. C'est à dire avec une odeur plus forte que d'habitude. Prévoyez-le. Pour les fumeurs, pensez aussi à l'odeur de tabac que vous transportez.



Ayez les mains sèches (pas rêches):

Pensez à vous essuyer les mains discrètement avant de la tendre à votre interlocuteur. Le mieux est de ne rien tenir dans votre main droite avant l'entretien. Elle ne transpirera pas et sera immédiatement disponible pour serrer celle de votre interlocuteur. Ce qui vous évitera aussi les gestes désordonnés en voulant vous débarrasser de votre dossier, sac en le passant de la main droite à la main gauche.

Renseignez-vous sur l'entreprise :

Avec internet, google.fr, societe.com... vous avez une source de renseignements inépuisable pour pouvoir briller face à votre recruteur et ainsi montrer à quel point l'entreprise vous intéresse.

L'entretien réussi :

C'est un entretien où vous vous sentez à l'aise de parler de vous et de votre expérience.

Ne vous imposez pas une mission impossible. Ne vous astreignez pas à absolument recueillir toutes les informations sur le poste du premier coup, par exemple le salaire. De même, il est très mal vu de commencer par vouloir connaître les avantages (ticket restaurant)...

Vous ne venez pas chercher un avantage, mais apporter vos compétences. Vous pouvez par contre l'envisager seulement en fin d'entretien si votre interlocuteur vous pose la question ou lors de votre email ou coup de téléphone de suivi. Si le sujet n'est pas abordé, lancez des perches en indiquant à quel point vous comprenez ce qu'est la gestion d'une équipe ou d'une entreprise et l'impact de votre recrutement sur l'augmentation des charges. Si le sujet n'est pas initié par votre recruteur, passez votre tour et revenez-y à la toute fin de l'entretien comme si c'était secondaire pour vous.

Par exemple :

— Et bien nous avons terminé l'entretien et nous vous recontacterons dès que possible. [Il se lève]

— [vous vous levez] Oh ! Je m'aperçois que nous avons oublié de parler de rémunération? Est-ce que vous auriez quelques instants pour aborder ce sujet ?

En général, il se rassira et vous l'accompagnerez encore quelques minutes pour argumenter votre demande.

Pour enlever du poids à cet événement psychologique difficile, voyez-vous non plus comme venant chercher un emploi, mais comme venant résoudre un problème de recrutement pour votre recruteur. Vous n'êtes plus celui ou celle qui quémante, mais celui ou celle qui est la solution !

L'idée est d'arriver au niveau requis pour intéresser votre interlocuteur et non d'emporter un recrutement à l'arraché. Cela ne fonctionne pas.

Réflexion :

L'important, c'est l'idée que l'on se fait du chemin et non le chemin lui-même. Souvent l'idée que l'on se fait du chemin que l'on doit parcourir pour arriver à nos fins est erronée. Du coup nombreux sont ceux qui jamais ne parcourent ce chemin de peur de ne pas y arriver. Ou, d'autres encore, pensent y arriver trop facilement et ainsi restent dans le statu quo pour ne pas déranger ce qu'ils ont déjà de peur de le perdre. Ce dire que le chemin existe et que je veux le parcourir quels qu'en soit les obstacles est une position mentale bien plus efficace.

Juste avant l'entretien :

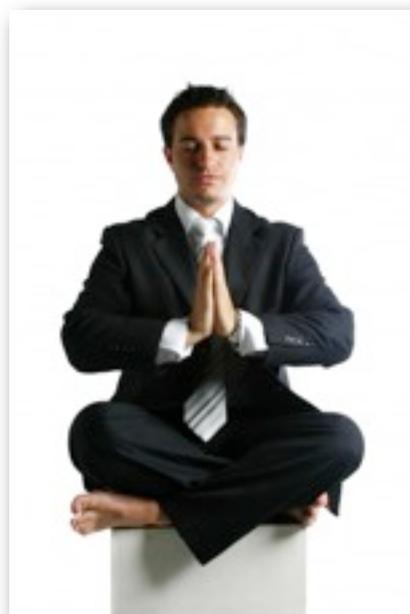
Respirez ! Soyez Zen.

En période de stress, votre cerveau marche en mode "survie". Vous n'êtes plus là. Complètement absorbé par votre obligation de réussite face à quelqu'un que vous ne connaissez pas, qui critique votre parcours professionnel, qui met vos choix de carrière à rude épreuve, vous ne donnerez plus le maximum de vous-même.

Donc, respirez ! Détendez-vous. Visualisez-vous dans une situation de réussite avec l'intervenant. Vous y êtes, vous êtes en train de parler de votre parcours et cela se passe pour le mieux !

Vous devez être à l'aise dans vos baskets et irréprochable sur votre image. Sinon une partie de votre cerveau sera utilisée à réfléchir à la chaussure trop petite ou la cravate froissée ou encore à la tâche sur votre chemisier...

Lors des stages de formation que je dirige, je fais appel à un yogi pour vous aider à mieux comprendre les mécanismes de stress et ce que cela détruit, entre autres votre confiance en vous et les solutions pour y remédier.





Important :

Un entretien commence au coin de la rue et se termine au coin de la rue. Vous êtes en "représentation" à partir du moment où vous arrivez dans les environs de l'entretien. Si vous arrivez en voiture, conduisez paisiblement. Si vous êtes dans l'ascenseur avec quelqu'un, soyez cordial. Il se peut que vous soyez à côté de votre rendez-vous. Et enfin quand vous partez, ne vous laissez aller à hurler votre joie d'avoir réussi votre entretien qu'après avoir tourné le coin de la rue. Votre recruteur est peut-être en train de vous regarder partir. C'est pour lui un bon moyen de voir comment vous vous comportez en dehors de son bureau.

PENDANT

Les trucs pendant l'entretien :

Soignez votre entrée :

La première impression est un véritable piège. Vous ne vous imaginez pas à quel point ces quelques secondes peuvent vous être fatales. Il est très dur pour un recruteur de se défaire de sa première impression. Et plus il aura de métier et plus ce sera dur, car il aura appris à détecter les failles des candidats. Soyez impeccable et entraînez-vous à serrer des mains. C'est loin d'être évident contrairement à ce que l'on croit.

Arrivez à l'heure :

Rien de plus mal poli pour un candidat et énervant pour un recruteur que d'avoir à gérer un retard. Pensez à prendre vos rendez-vous en milieu de matinée et après-midi. Cela vous donne plus de latitude pour vos déplacements. L'excuse des embouteillages n'est pas bien vue.

Language corporel :

Attention au langage corporel ! Sans que vous ne vous en rendiez compte, ce que vous ne voulez pas exprimer vous échappe.

60 % passe par le langage corporel.

30 % est transmis par la voix

10 % seulement passe par les mots

Entraînez-vous à :

Votre corps :

Lorsque vous serez la main de votre recruteur, n'hésitez pas à le regarder droit dans les yeux (sans l'écraser du regard) et à lui signifier le plaisir que vous avez à le rencontrer.

Assis, ne vous penchez pas en arrière, jamais. Cela veut tout simplement dire que vous n'êtes pas intéressé ou que vous avez trop peur de votre interlocuteur.

Essayez de ne pas croiser les bras. Vous fermez la discussion. Vous pouvez croiser les mains du moment que vous ne les serrez pas trop fort. Votre anxiété se verra à la couleur rouge de vos phalanges.

Lorsque vous entrez dans un bureau, attendez qu'il vous dise de vous asseoir. S'il tarde, demandez simplement. Ne vous asseyez pas sans y avoir été invité. N'oubliez pas que vous êtes sur son territoire. Placez vos documents sur vos genoux. Surtout, ne poussez pas les affaires qui vous gênent. Vous n'êtes pas chez vous.



Trouvez le bon équilibre entre décontraction et concentration.

Votre voix :

Ne coupez pas la parole de votre interlocuteur trop souvent. Si vous le faites, excusez-vous et renchérissez sur le pourquoi de cette interruption. Cela doit être important.

Placez le ton de votre voix au même niveau que celui de la voix de votre interlocuteur.

Votre message :

Venez avec des questions préparées. Lorsque le recruteur vous pose l'éternelle question : "Alors, vous avez des questions !?" Ne répondez jamais par la négative, mais plutôt par une ou deux questions introduites par un "Oui" franc et dynamique. Vous donnerez alors l'impression d'être intéressé par le poste.

Ne refusez jamais de répondre à une question. Apprenez plutôt à ne pas y répondre sans que cela ne se voit.

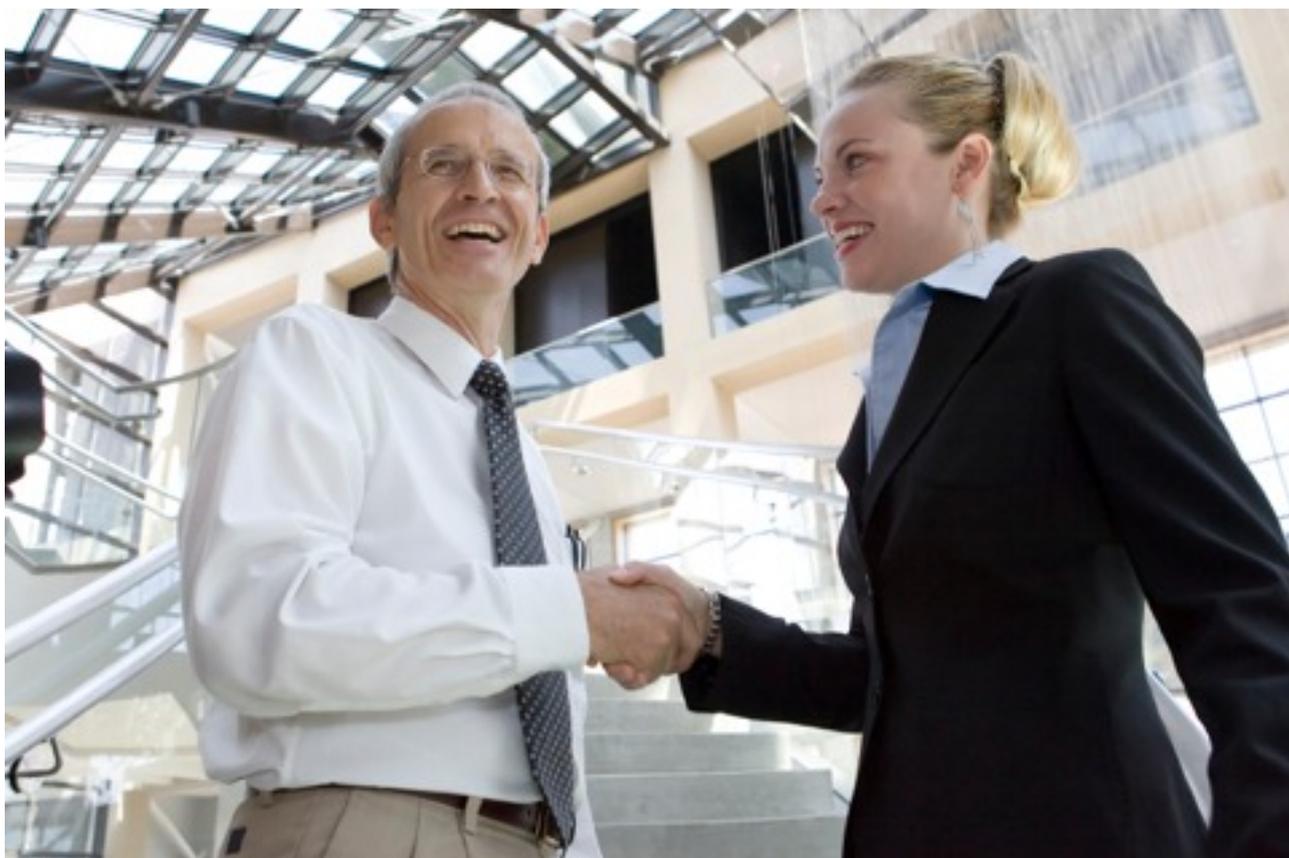
Venez avec un CV imprimé avec soin et proposez-le systématiquement.

Enfin, le maître mot : adaptez-vous à votre interlocuteur. Vous êtes là pour vendre votre profil et lui faire savoir à quel point vous pouvez lui être utile. Ni la vente forcée, ni la vente à rebrousse-poil ne fonctionneront.

Avant de partir :

Demander la suite des événements. Soyez prêt à prendre un deuxième rendez-vous et proposez-le si l'entretien s'est bien passé. Ou du moins, dites que vous êtes à sa disposition pour la suite

Dire au revoir en regardant dans les yeux et en serrant la main. Laissez-vous raccompagner et remercier une dernière fois et tournez les talons fièrement, comme si vous étiez content ou contente d'être là.



APRES

À faire après l'entretien :

Et après l'entretien ?

Remercier par e-mail pour l'entretien et si vous êtes intéressé, donnez vos premières impressions.

Relancez gentiment par e-mail ou par téléphone si vous trouvez que votre interlocuteur met trop de temps pour vous rappeler.

Ce qui compte pour un recruteur :

Comme recruteur, j'ai toujours aimé recevoir des retours des candidats sur leur prestation. Cela me donnait une bonne indication du suivi que je pouvais espérer par la suite de l'employer dans son travail et aussi de sa volonté d'obtenir le poste.

Ce qui plaît aussi aux recruteurs, est le fait que le candidat ne lâche pas le morceau facilement et montre une certaine combativité. Pendant l'entretien, bien sûr, mais aussi après, un candidat qui relance, qui pose d'autres questions, qui complète son intervention est toujours bon signe pour la suite.



CONCLUSION

Mettez-vous bien d'accord avec vous même. De nos jours si vous ne faites pas un effort pour correspondre à ce qu'attend le recruteur, alors une autre personne le fera à votre place. Si vous n'adhérez pas au plus profond de vous même à cette philosophie de la méritocratie, il vous sera difficile de ne pas le laisser transparaître en entretien. Les recruteurs en ont une grande habitude. Tout comme vous cherchez un rapport qualité-prix à votre avantage lorsque vous achetez quelque chose, il en va de même pour le recruteur. Soyez-en sûr. À vous de faire pencher la balance à votre avantage.

Mettez en avant ce que vous avez apporté à vos autres employeurs et la joie que cela vous a procuré. Le recruteur se projettera d'autant mieux dans votre future collaboration.

Ce document vous apportera beaucoup dans la préparation des entretiens d'embauche. Ce n'est cependant qu'un hors-d'oeuvre de ce qui est possible de faire. Ne désespérez pas et si les premiers entretiens sont difficiles, les suivants le seront moins. Vous progresserez au fur et à mesure de votre expérience.

Bon courage !

Pour aller plus loin :



Momentae Consulting est le cabinet créé par Hubert CAMPAN au service de votre efficacité personnelle et professionnelle. Enregistré comme organisme de formation N° 11 77 04487 77.

Nous coachons des managers, chefs d'entreprises et individuels dans leur progression professionnelle. Le bilan de compétences, les techniques de prise de parole, les méthodes antistress font partie des outils que nous enseignons. N'hésitez pas à nous contacter : admin@momentae.com (pour que votre email passe le filtre anti-spam, insérez, "neully" n'importe où dans votre texte).

Vous pouvez aussi vous rendre sur <http://momentae.com>



Hubert CAMPAN

Consultant en Management, Coach de dirigeants et d'hommes politiques, avec 18 ans d'expérience professionnelle, il a fait de la communication interpersonnelle, son cheval de bataille dans l'amélioration des ressources humaines dans le monde de la politique et de l'entreprise. Communiquer efficacement est une nécessité dans bon nombre de situations professionnelles et personnelles.

Avec son expérience auprès de grands profils des deux côtés de la barrière, du côté recruté et du côté recruteur, il apprend aux professionnels du recrutement et aux candidats à mieux interagir pour mieux recruter et être recruté.

Au delà du métier du recrutement Hubert CAMPAN s'occupe plus généralement de l'efficacité personnelle et professionnelle de ses coachés. Du P.D.G. au cadre dirigeant en passant par l'individuel il met à leur disposition des techniques éprouvées dans la gestion de stress, l'efficacité d'organisation, la communication et le message non verbal...

Plébiscités par des taux de satisfactions très élevés, les formations qu'il anime, les séminaires qu'il organise, sont l'occasion pour beaucoup de découvrir leurs réels potentiels personnel et professionnel. Il met toutes ses compétences et son expérience au profit de l'autonomisation de ses clients et coachés pour leur plus grande réussite.