

# 15 CONSEILS

FAIRE LE TOUR  
DE CE QUE VOUS DEVEZ SAVOIR

ÊTRE EFFICACE

VOUS FAIRE REMARQUER  
ET FAIRE LA DIFFÉRENCE



## 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... Comment pourriez-vous définir votre propre projet professionnel ?



## 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 [Nom Société]" avec ensuite une liste de compétences et de qualités utiles pour occuper ce poste.



## 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.



## 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 **social-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.



## 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

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 (chiffre d'affaires, marge, effectif...), consultez le site [www.societe.com](http://www.societe.com)



## Pour vous 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 !



## 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) !  
À éviter : les horaires de déjeuner et les fins de journées.



## 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...



## 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 [...] chez [...]. 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. 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. Je revenais vers vous pour savoir où en était votre process de recrutement."

EN AMONT DU SALON



PENDANT LE SALON



APRÈS LE SALON

