

CARREFOUR POUR LA RECONVERSION

DES MILITAIRES ET LE RECLASSEMENT DES CONJOINTS



1 DÉFINISSEZ VOTRE PROJET PROFESSIONNEL...

Définissez ce qui vous attire, motive et vous plairait de faire, tout en prenant en compte vos acquis et connaissances. Approfondissez : type d'activité, secteur particulier, métier... Aidez-vous d'une feuille et d'un stylo pour recenser vos compétences, aptitudes et intérêts au niveau professionnel, mais aussi personnel.

2 SOYEZ EN MESURE DE PRESENTER VOTRE FORMATION...

Listez vos expériences professionnelles et associatives, vos stages, vos missions... Soyez en mesure de présenter en quoi elles sont en adéquation avec le poste que vous convoitez. Continuez la liste avec vos points forts, vos acquis, vos savoir-faire et plus-value, sans mettre vos lacunes en exergue. Entraînez-vous à les présenter le plus clairement possible.

3 FIXEZ-VOUS UN OBJECTIF...

Sachez précisément ce que vous êtes venu chercher : un emploi, un contact (avec qui, pourquoi...), un rendez-vous, des informations sur un secteur d'activité (préparez vos questions), des renseignements sur un métier, un contrat...

Seule une venue avec un objectif précis vous garantira une visite profitable.

4 PREPAREZ VOTRE RENCONTRE ET ENTRAINEZ-VOUS...

Soyez au meilleur de vous-même. Prenez à l'avance vos dispositions pour être en forme et préparé le jour du forum. **Soignez votre présentation**, les recruteurs y sont sensibles. **Entraînez-vous**, allez jusqu'à simuler un entretien, au besoin rédigez les grands points de votre présentation sans toutefois l'apprendre par cœur afin d'adapter votre discours à chaque interlocuteur. **Et n'oubliez pas que vous ne disposez que de quelques minutes pour convaincre le recruteur.**

5 LISEZ ATTENTIVEMENT...

Le répertoire des exposants de ce guide ([cliquez ici pour le télécharger](#)) et cochez ceux qui vous intéressent. Cherchez des renseignements sur chacun d'eux, l'idéal est de connaître un minimum à propos de chaque entreprise que vous allez rencontrer. **Utilisez les plans du forum présents en pages 6 à 9** pour définir votre itinéraire.

Repérez pour chaque poste, la liste des exposants le proposant avec son numéro de stand, puis localisez-le sur le plan. Entourez le(s) stand(s) vous concernant. Enfin, définissez un circuit afin de perdre le moins de temps possible !

► **Offres par famille de métiers** pages 14 à 24

Consultez le minimum à savoir sur chaque entreprise avant de rencontrer son représentant : secteur d'activité, postes proposés, profils et compétences recherchés, localisation géographique...

► **Exposant par secteur d'activité** pages 25 à 27
► **Annuaire des exposants** pages 30 à 50

6 DIRIGEZ-VOUS EN PRIORITÉ...

Vers les stands que vous avez sélectionnés. **Notez les informations échangées**, que vous utiliserez pour relancer vos interlocuteurs : nom, coordonnées, impressions et commentaires, actions futures à effectuer, rendez-vous...

7 N'HÉSITÉZ PAS A POSER DES QUESTIONS !

Demandez aux recruteurs leurs avis et conseils, les démarches à effectuer pour continuer plus avant une proposition de collaboration. Au besoin retournez vers un stand que vous auriez déjà visité pour obtenir toute précision complémentaire que vous jugerez utile.

8 SOYEZ VOUS-MÊME, SPONTANÉ...

Il ne s'agit pas de "vendre" un personnage imaginaire, mais de mettre en valeur ce que vous êtes !

9 COMPAREZ LES DIFFÉRENTS EMPLOYEURS RENCONTRÉS...

Définissez ce qui les distingue. Évaluez l'intérêt et les perspectives d'évolution des postes proposés, les conditions de travail, les avantages et les contraintes... Établissez une liste des noms et adresses des différents responsables de recrutement rencontrés à qui vous avez remis votre CV. Consultez leur site web.

10 ORGANISEZ-VOUS...

Relancez méthodiquement les entreprises auprès desquelles vous souhaitez ardemment faire acte de candidature et restez disponible pour un entretien dans leurs locaux.

10 BONNS CONSEILS
pour profiter pleinement de son salon