

Réussir sa candidature

Cette fiche d'information étendue comprend des stratégies importantes pour ton positionnement et ta communication dans le processus de candidature. Utilise-le comme guide pour mettre clairement en avant tes points forts et marquer des points face à la concurrence.

1. Positionnement sur le marché du travail

Analyser les compétences et les objectifs:

- Qu'est-ce que je sais faire? (compétences, aptitudes)
- Qu'est-ce que je veux? (motivation, objectifs)
- Les conditions-cadres: Quelles sont les conditions du marché du travail qui me conviennent?
- Adéquation entre profil et emploi: assure-toi que tes compétences et tes objectifs correspondent aux exigences du marché du travail

2. Identifier et présenter ses points forts personnels

Questions d'autoréflexion:

- Qu'est-ce qui me définit en tant que personne?
- En quoi suis-je bon et qu'est-ce qui me rend heureux?
- Quelles sont les valeurs qui sont importantes pour moi et comment influencent-elles mon parcours professionnel?
- Quelle est ma contribution à la société?

3. Utiliser des histoires de réussite

Étape 1: Formuler des histoires de réussite

- Situation - Quelle était la situation de départ?
- Action - Qu'ai-je fait et comment? (max. 5 actions concrètes)
- Result - Décrire des résultats mesurables en 2 phrases

Étape 2: Filtrer les compétences S

- Quelles étaient les compétences nécessaires pour faire face à cette situation?

4. Communication et candidature

Perception et communication:

- Comment est-ce que je veux être perçu? Quel est le message que j'envoie?
- Comment communiquer mes compétences dans ma vitrine de candidature (CV, LinkedIn)?

Unique Selling Proposition (USP):

- Qu'est-ce qui me rend spécial? (combinaison de compétences et d'expériences)
- L'USP doit être courte, concise et ciblée (2 phrases maximum)
- Durabilité: l'USP doit laisser une impression durable

Success stories:

- Etaye tes compétences avec des histoires de réussite pour mettre en évidence ton USP

5. Créer et présenter un pitch

Structure d'un pitch:

1. Je suis: brève présentation du nom, de l'âge et de la situation professionnelle
2. Je sais faire: présentation des compétences et des réalisations
3. Je veux: exposer clairement mes objectifs et ma motivation

Réponds dans le pitch:

1. Pourquoi toi? (Quelle est ta valeur ajoutée pour l'entreprise?)
2. Pourquoi ce poste? (Comment tes compétences correspondent-elles à ce poste?)
3. Pourquoi cette entreprise? (Pourquoi est-ce que tu corresponds à la culture de l'entreprise?)
4. Pourquoi maintenant? (Quels sont tes objectifs et ta motivation actuels?)

6. Stratégies pour le processus de candidature

Optimiser les dossiers de candidature:

- Introduis tes compétences et tes réussites de manière claire et concise dans ton CV et ta lettre de motivation
- Utilise des mots-clés qui correspondent aux exigences du poste afin de contourner les ATS (Applicant Tracking Systems)

Utiliser LinkedIn et le réseautage:

- Présente tes compétences et tes réussites sur LinkedIn et développe ton réseau de manière stratégique
- Engage-toi dans des groupes pertinents et discute de sujets qui mettent en valeur ton expertise

7. Langage corporel et communication non verbale

- Signaux non verbaux: veille à un langage corporel positif pendant les entretiens d'embauche
- 55% de l'impact provient du langage corporel, 38% de la voix et seulement 7% des mots
- Voix et ton: une voix ferme et assurée donne une impression de professionnalisme

Main National Partners



Premium Partners

