

# ! Pourquoi vous ? Réussir ses entretiens...

*Ça y est les études c'est fini, vous vous lancez enfin dans la vie active. Mais où regarder? Vers où aller? Par où commencer Vous êtes jeune, 20 ans non pas d'expériences professionnelles mais d'enrichissement personnel, d'apprentissages, de découvertes, vous avez de quoi vous vendre et vous rendre indispensable à votre future entreprise.*

*Respirez et suivez nos conseils de la recherche d'emploi à votre recrutement. Les entretiens n'auront plus aucun secret pour vous.*

Ce jeudi 17 Octobre, dans le cadre de l'UE métiers des sciences, nous avons fait la rencontre d'Eleonore Cortyl, ingénieure pour l'école EDF. Cette ingénieure, après un parcours professionnel très enrichi en management, humanitaire, ressources humaines, a travaillé pendant 26 ans chez EDF en tant que chef de projet professionnalisant. Elle nous dévoile aujourd'hui les secrets pour réussir ses entretiens.

## Parlez , rencontrez, sera probablement le plus important des conseils de cet article.

Toute rencontre est bonne à prendre. Que ce soit dans le cadre de vos études , les professeurs, les étudiants, le réseau des anciens élèves, les chercheurs présents sur le campus; ou encore vos cercles familiaux et amicaux, par vos activités personnelles ( les associations, les voyages,...). Vous rencontrez en permanence de nouvelles personnes avec un parcours et un réseau différent du votre. Chaque rencontre que vous ferez vous permettra alors de créer votre réseau. Il sera alors important de le garder et l'entretenir tout au long de votre carrière. A chaque nouvelle rencontre pensez à demander à votre interlocuteur 2 autres contacts afin de garder un lien avec. Vous êtes la génération connectée profitez-en!

## Vous décrochez un entretien , victoire ! Mais à quelle sauce allez-vous être mangé ...

Il existe principalement trois catégories d'entretien.

L'entretien le plus « simple » serait un entretien face à face. Selon votre interlocuteur vous devrez adapter votre discours. Vous êtes face à un quelqu'un de plus opérationnel alors l'entretien portera concrètement sur vos capacités directes. Vous êtes face à un recruteur plus général comme le directeur du département ou le directeur des ressources humaines, il s'intéressera davantage à votre personnalité, votre parcours.

Pour un entretien de groupe l'enjeu pour vous et de vous démarquer sans écraser les autres candidats. Vous devez montrer votre motivation ainsi que votre esprit d'équipe.

Enfin, si l'entretien se fait par moyen différé comme le téléphone, préparez vous comme pour un véritable entretien, moralement comme physiquement. A travers le combiné votre recruteur sentira votre posture, votre détermination , comme si il vous voyait.

Par exemple, les recrutements pour le groupe EDF se font d'abord par appel téléphonique et une première sélection est ainsi faite.

## C'est le jour j, que faire ? Que dire ? Comment se présenter ?

On oublie les règles de modestie, l'objectif est de se vendre. Il est conseillé de préparer un pitch de présentation pour toute rencontre afin d'être paré à cette fameuse question « Je vous écoute, présentez-vous ».

N'hésitez pas à utiliser le « je », il ne s'agit que de vous

Oubliez les formulations avec des « on », « il ».

-Utilisez un vocabulaire positif, pas de formulation négative

-Utilisez un vocabulaire constructif, montrez que vous vous projetez, vous êtes dans l'avenir, dans le devenir.

-Prenez une posture d'offreur de services. N'oubliez pas que vous êtes là pour proposer vos services à votre recruteur.



## Blablabla... Le recruteur ne retiens de 10 % de votre discours.

Alors comment le marquer ? Que retient-il ? Si seulement 10 % de ce que le recruteur va retenir est votre discours en revanche il retiendra 60 % de ce qu'on appelle le non-verbal.

Le non-verbal concerne l'apparence , la posture , le regarde, l'expression du visage, etc.

Alors soyez souriant!

L'habit ne fait pas le moine, mais un peu quand même.

Si l'apparence a plus d'importance que votre discours alors faites-y attention.

On oublie les chaussures neuves , « être bien dans ses baskets » prend tout son sens ici.

Votre tenue doit refléter votre personnalité tout en respectant les codes de l'entreprise.

Les 30 % restants restent indispensables car ils représentent les éléments forts de votre discours. Vos choix linguistiques, des anecdotes ou réponses originales qui marqueront votre interlocuteur.