

apprendre à mieux communiquer / comment intéresser l'autre à son projet ?

1

→ **apprendre à mieux communiquer /  
comment intéresser l'autre à son projet ?**

pour convaincre son interlocuteur, mieux communiquer avec ses proches,  
l'utilisation de règles et de recettes n'est pas suffisant

en comprenant les enjeux d'un échange, en comprenant mieux l'autre,  
on gagne en efficacité

latortuebleue 

la cité des métiers / la tortue bleue  
samedi 26 06 10

apprendre à mieux communiquer / comment intéresser l'autre à son projet ?

2

→ **Le fondamental :**  
**un rendez vous se fait à 2,**  
**chacun dans sa recherche**

vous cherchez un emploi, et votre interlocuteur cherche à recruter

les 2 recherches sont de même importance /

vous connaissez votre parcours, vos envies et vos besoins

vous gagnerez en efficacité en préparant le rendez-vous et imaginer les besoins

et les contraintes de votre interlocuteur / ses possibles et ses impossibles,

ses contraintes économiques, ses réalités et ses limites

apprendre à mieux communiquer / comment intéresser l'autre à son projet ?

3

## → Les 3 temps d'un rendez-vous

→ avant

→ pendant

→ après

apprendre à mieux communiquer / comment intéresser l'autre à son projet ?

4

## → avant le rendez-vous

- l'état du monde
- ce que vous êtes et ce que vous voulez devenir
- qui vous allez rencontrer

apprendre à mieux communiquer / comment intéresser l'autre à son projet ?

5

## → L'état du monde

- votre recherche s'inscrit dans le temps, aujourd'hui samedi 26 juin, différente qu'il y a 6 mois, qu'il y a 2 ans, qu'il y a 20 ans et que dans 2 ans / nouveaux outils, nouvelles méthodes, nouveaux interlocuteurs
- les battements d'ailes d'un papillon au Brésil peuvent déclencher une tornade au Texas / il peut aussi l'empêcher / Edward Lorenz, météorologue 1972

apprendre à mieux communiquer / comment intéresser l'autre à son projet ?

6

→ les faits

- / en 2020, les chinois seront la première clientèle étrangère touristique en europe
- / la durée du temps de travail
- / l'égalité femme homme
- / la mobilité / la délocalisation
- / les fins d'études et les fins de carrière
- / les nouveaux outils
- / les langues
- / l'actualité

vosre recherche s'effectue en plein monde  
savoir ce qui s'y passe est essentiel, autant pour vous,  
pour mieux comprendre le monde que pour pouvoir y répondre, pendant l'entretien :  
"et le travail le dimanche, vous en pensez quoi ?"

apprendre à mieux communiquer / comment intéresser l'autre à son projet ?

7



## ce que vous êtes et ce que vous voulez devenir

plusieurs postures sont possibles :

- continuer ce que l'on a commencé
- choisir une autre voie
- apprendre de nouvelles fonctions, des langues, maîtriser de nouveaux outils
- et tout ce que vous décidez

apprendre à mieux communiquer / comment intéresser l'autre à son projet ?

8

## → qui vous allez rencontrer

- directeur des ressources humaines, directeur de la société, la personne que vous allez remplacer / chaque scénario est différent
- recherches activités, développement, clients, localisations, produits, concurrences / connaître votre interlocuteur

apprendre à mieux communiquer / comment intéresser l'autre à son projet ?

9

## → Les 10 étapes

observer / gérer / communiquer / animer /  
les outils / présenter / le tableau de bord / vous êtes unique /  
la bande et la veille / quelques petits cailloux blancs

apprendre à mieux communiquer / comment intéresser l'autre à son projet ?

10

## → étape 1 / observer la situation

chercher un emploi, c'est de plus en plus gérer une crise

→ c'est une situation que vous n'avez pas choisie

→ c'est une situation qui offre de nouvelles perspectives

une crise, c'est une opportunité / idéogramme chinois

apprendre à mieux communiquer / comment intéresser l'autre à son projet ?

11

## → étape 2 / gérer la situation

reconnaitre que c'est une crise et que votre projet se réglera par votre volonté et par vos efforts, et non par la politique, la conjoncture, la lune ou les marées  
il faut s'y faire, le prince charmant n'existe pas

- phase 1 / je reconnais la crise et analyse la situation
- phase 2 / je relativise la situation / touché mais pas coulé
- phase 3 / je construis un plan d'attaque /
- trouver un emploi, c'est un travail à temps complet et vous vous organisez comme si vous travaillez
- je fais un plan pour les 3 prochains mois / je ne remets pas en cause tous les matins la stratégie
- phase 4 / je salue tous les points positifs sans cesser de prospecter / pas signé, pas gagné
- phase 5 / le tam-tam, ça marche, mais pas tout seul

apprendre à mieux communiquer / comment intéresser l'autre à son projet ?

12

## → étape 3 / passer de l'information à la communication

je suis / je serai

ce n'est pas la même chose, et ce qui intéresse votre interlocuteur,  
c'est plus ce que vous serez pour lui plus que ce que vous êtes aujourd'hui

→ votre capacité d'écoute

→ votre apport en nouvelles énergies et compétences

→ votre intégration dans une équipe

→ votre rentabilité / combien vous allez coûter et combien vous allez produire

apprendre à mieux communiquer / comment intéresser l'autre à son projet ?

13

## → étape 4 / vous, mieux que personne

l'entretien, c'est vous / c'est vous qui faites l'animation et tout est signe / tout ce que vous dites, ce que vous faites ... comme tout ce que vous dites pas / blancs dans votre cv

- ponctualité
- sourire
- curiosité
- gestuelle
- vos points forts / et vos points faibles

c'est pour vous mieux connaître que l'entretien a lieu tout ce qui est dit et ce qui ne l'est pas vos mots, vos gestes, vos silences, vos attitudes pendant l'entretien / installé, déjà en train de partir ...

le faire ensemble / c'est le fondamental de l'entretien :  
votre expérience + les besoins de votre interlocuteur = votre emploi

apprendre à mieux communiquer / comment intéresser l'autre à son projet ?

14

## → étape 5 / Les outils de la communication

- le cv / pour informer et sécuriser / votre photo / cv spontané ?
- la lettre / pour accompagner et souligner
- la lettre projet / pour séduire
- l'entretien / pour montrer votre personnalité et faire la différence
- le salaire / pour en parler

apprendre à mieux communiquer / comment intéresser l'autre à son projet ?

15

## → étape 6 / présenter votre projet

- introduction / la source / pourquoi vous voulez cet emploi
- présentation
- argumentation
- conclusion

apprendre à mieux communiquer / comment intéresser l'autre à son projet ?

16

## → étape 7 / Le tableau de bord de votre projet

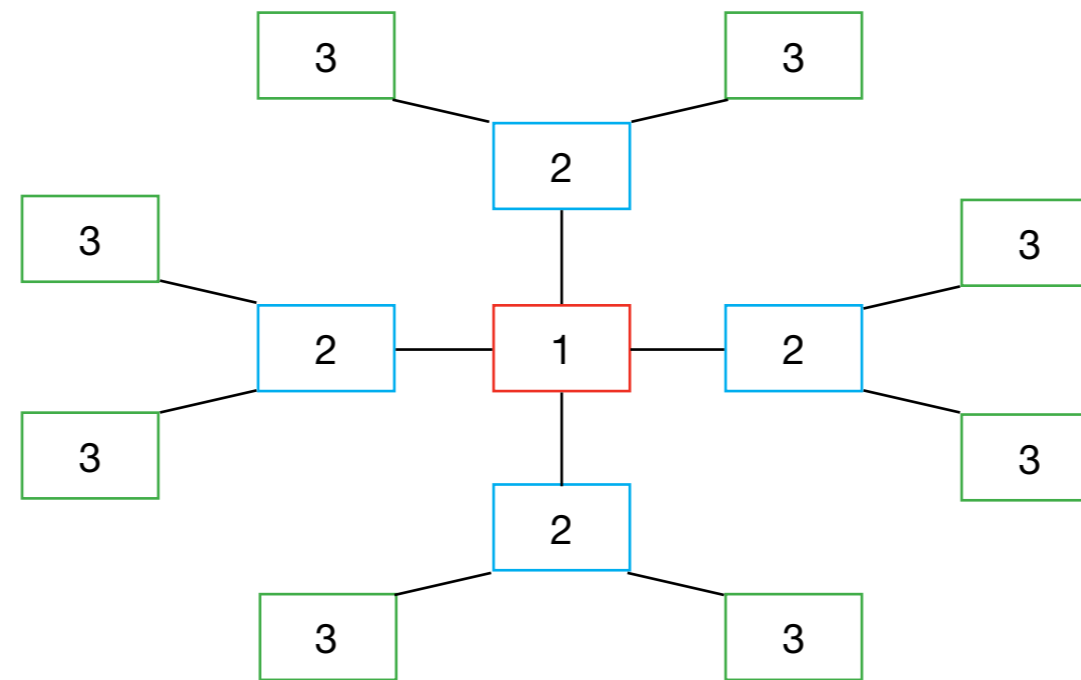
pour vous, la synthèse de vos rendez-vous, ce qui s'est passé, bien et moins bien, votre ressenti, votre expérience

→ date, durée, points forts, points faibles, relances, synthèse

apprendre à mieux communiquer / comment intéresser l'autre à son projet ?

17

→ étape 8 / vous êtes unique



apprendre à mieux communiquer / comment intéresser l'autre à son projet ?

18

## → étape 9 / la bande et la veille

- échanger vos informations, vos expériences, les annonces qui ne sont pas pour vous, avec vos amis, vos parents, vos anciens collègues, vos voisins, vos commerçants, les parents des copains de vos enfants
- la veille / une fois embauché/e, l'expérience de la recherche d'emploi, les réflexes, les méthodes, les contacts, les idées vont vous servir :
- si vous décidez, un jour, de chercher une autre voie
- quand, à votre tour, vous recruterez

apprendre à mieux communiquer / comment intéresser l'autre à son projet ?

19

## → étape 10 / quelques petits cailloux pour trouver le chemin

- vous avez le droit de vous tromper et de rater un entretien
- vous avez le devoir de ne pas répondre à des questions trop personnelles
- multiplier les initiatives, trouver "sa méthode"
- dire ce que l'on ressent
- ne pas tout dire n'est pas une erreur
- répondre à une annonce qui n'est pas soi est une erreur
- mentir est fatal / tout se sait
- c'est vous le pilote
- vous n'avez pas réponse à tout
- demain sera mieux qu'hier, pour tout le monde
- une question est une chance, car elle signifie échange et dialogue
- se préparer aide à être plus libre
- écouter, c'est communiquer

apprendre à mieux communiquer / comment intéresser l'autre à son projet ?

20

## → pendant le rendez-vous / la théâtralisation du rendez-vous

- pourquoi le rv ?
- quel est votre objectif ?
- qui vous rencontrez ?
- l'heure du rv / la durée du rv
- votre tenue
- l'animation du rv / qui dirige ?
- le timing du rv / début, milieu et fin, comme un repas, avec une entrée, un plat et un dessert
- le rendez-vous n'est pas la lecture de votre cv
- les questions
- comment conclure / la cerise sur le gâteau / quel "souvenir" de l'entretien voulez-vous laisser ? / quels spots ?

apprendre à mieux communiquer / comment intéresser l'autre à son projet ?

21

## → après le rendez-vous

- la relance / 2 jours après / en complément à notre entretien
- le rappel / 10 jours après / je suis prêt à revenir vous voir pour vous donner plus de détails
- le suivi / 6 mois après / j'ai vu dans la presse que vous ...

apprendre à mieux communiquer / comment intéresser l'autre à son projet ?

22

## → en synthèse

→ un rendez-vous se fait à 2, et chacun cherche

→ la vie est longue, et tout ce qui est appris est acquis

apprendre à mieux communiquer / comment intéresser l'autre à son projet ?

23

→ pour poursuivre :

la tortue bleue

[Idelporte@blog-latb.fr](mailto:Idelporte@blog-latb.fr) / [www.blog-latb.fr](http://www.blog-latb.fr) / didier saco

merci

latortuebleue 