

5 trucs pour bien « se vendre » !

« **Savoir se vendre** » : l'expression n'est pas très jolie mais reflète la réalité de la majorité des entretiens où les recruteurs ont le choix entre un grand nombre de candidats. Nos experts vous livrent quelques astuces, inspirées du marketing, à réviser à la maison et à appliquer le jour J.

1 Se dire qu'on est un - bon - produit

Si vous avez décroché un entretien, c'est que vous le valez bien. Spécialiste en ressources humaines et en marketing, Laurence Bourgeois invite d'entrée le futur candidat à se considérer comme... un bon produit. « Pour se mettre dans une condition optimale, il faut se déstresser et se valoriser dans sa tête, explique-t-elle. **Il faut se dire qu'on a déjà de la valeur aux yeux de l'employeur.** On est un produit de valeur et il ne faut pas se vendre au rabais. » Dès lors, Sylvie Protassieff conseille aux postulants de se préparer à faire leur « promotion ». « C'est toute la communication que vous allez mettre en place, en essayant de vous différencier, puisque c'est comme cela que l'on vend un produit dans un marché », analyse cette consultante.

2 Préparer son pitch

Qui dit « produit », dit pitch. Michel Bouffard, directeur développement des compétences chez Manpower, suggère aux candidats de préparer une USP, c'est-à-dire une *unique selling proposition*, autrement dit la promesse marketing. « Face à un recruteur, votre présentation doit être personnalisée, dit-il. **Votre interlocuteur doit comprendre pourquoi vous avez contacté son entreprise en particulier et en quoi vous êtes le candidat le plus pertinent.** » « Un entretien est vite moins déstabilisant si on l'a préparé, ajoute Laurence Bourgeois. En ayant cherché des informations sur le recruteur, il vous sera plus facile de trouver un axe de vente. »

3 Concevoir des supports visuels

Mais l'entretien sera encore moins stressant... si vous vous appuyez sur des supports. Auteure du bien nommé livre *Le Marketing de soi*, Sylvie Protassieff recommande quelques idées inspirées de la publicité. « Les entretiens de recrutement se font essentiellement à l'oral, privilégiant ainsi le canal auditif. Cela n'est pas en faveur d'une bonne mémorisation quand on sait que c'est **le visuel qui serait le principal canal sensoriel pour une grande partie des gens. Alors utilisons-le !** » Pour se démarquer, cette consultante recommande carrément de compiler ses principales réalisations sur des supports papier, voire une présentation Powerpoint. « Il faut parfois se faire un peu aider, mais quand on y réfléchit bien, beaucoup de succès, quel que soit le métier peuvent se résumer en une petite infographie, claire et pas forcément élaborée. »

4 Répéter son argumentaire sur mesure

Pour Laurence Bourgeois, il n'y a pas de piège particulier à redouter. « Globalement ce sont les mêmes questions qui reviennent, rappelle-t-elle. « Présentez-vous », « quelles sont vos motivations », « qu'allez-vous nous apporter » ou « quelles sont vos qualités et vos défauts ? « . » Le candidat peut ainsi préparer des réponses percutantes et synthétiques et s'entraîner à y répondre avec naturel. Face à un manque d'inspiration ou de confiance en soi, Sylvie Protassieff invite les candidats à établir un tableau de leurs « réalisations probantes ». « **Listez régulièrement dans un tableau des situations professionnelles, les actions accomplies, le résultat obtenu et les compétences révélées.** Ces anecdotes vous seront très utiles en entretien. »

5 Soigner sa première et sa dernière impression

Enfin nos experts rappellent qu'il ne faut pas négliger l'impression que l'on donne. « Pour maîtriser son image, il faut s'entraîner à sourire et lâcher prise,

insiste Laurence Bourgeois. Car le jour de l'entretien, le sourire et l'énergie dégagé permettront d'accrocher l'interlocuteur. On le regarde, on lui sourit et on ne le lâche pas du regard pendant 30 secondes car c'est souvent là que se joue l'entretien. »

Quant à la dernière impression laissée, elle tient souvent à... une carte de visite. « N'oubliez pas de la préparer, prévient Sylvie Protassieff. Même si vous êtes en poste, c'est bien d'avoir une carte de visite neutre avec simplement vos nom et coordonnées. Et pourquoi pas un flashcode qui renvoie vers votre CV en ligne. » Ou comment vendre sa candidature jusqu'au bout...

Source : [ici](#)