

# LES 7 CLES POUR MIEUX SE CONNAITRE ET MIEUX SE VENDRE

---

JOB FAIR 2020 - MAISON DU BARREAU





# SOMMAIRE

- 01 • INTRODUCTION
- 02 • MIEUX SE CONNAITRE
- 03 • MIEUX SE VENDRE
- 04 • ORGANISER SA VISIBILITE SUR LES RESEAUX
- 05 • BIEN SE GERER PENDANT CETTE PERIODE
- 06 • CONCLUSION



# 01

---

## INTRODUCTION

## QUI SOMMES NOUS ?



**Isabelle PAVARD**

0612938129

[Isabelle.pavard@eclatdesprit.fr](mailto:Isabelle.pavard@eclatdesprit.fr)



**Isabelle CHAVE**

0672878445

[ichave@airhconseil.com](mailto:ichave@airhconseil.com)



un cabinet de conseil en ressources humaines constitué d'un réseau de partenaires indépendants apportant des expertises complémentaires pour répondre aux problématiques complexes de ses clients

### LES FONDAMENTAUX OUI GUIDENT NOTRE ACTION DE COACH

La confiance en soi, en l'autre : «Cen'est pas parce que les choses sont difficiles que nous n'osons pas, c'est parce que nous n'osons pas qu'elles sont difficiles» Sénèque

L'engagement : « Soyez le changement que vous voulez voir dans le monde » Gandhi

L'authenticité: « Soyez vous même les autres sont déjà pris » Oscar Wilde



## PREAMBULE

---



IL N'Y A PAS DE VENT FAVORABLE A QUI NE SAIT PAS OU IL VA

SENEQUE



## **POURQUOI MIEUX SE CONNAÎTRE POUR MIEUX SE VENDRE ?**

---

**UN ENTRETIEN EST UNE RENCONTRE HUMAINE ENTRE DEUX BESOINS QUI S'ACCORDENT**

---

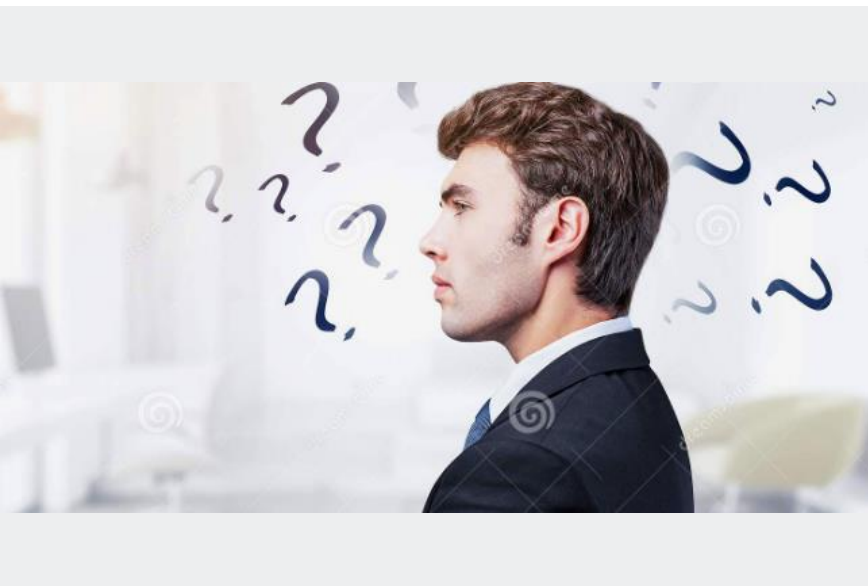
**DIRE SON UNICITE**

**RECEVOIR LES QUESTIONS DE SON INTERLOCUTEUR COMME UNE OPPORTUNITE**

**EVALUER SI LE JOB PROPOSE REpond A VOTRE RECHERCHE**

**LAISSER UN SOUVENIR CLAIR ET DETERMINE**

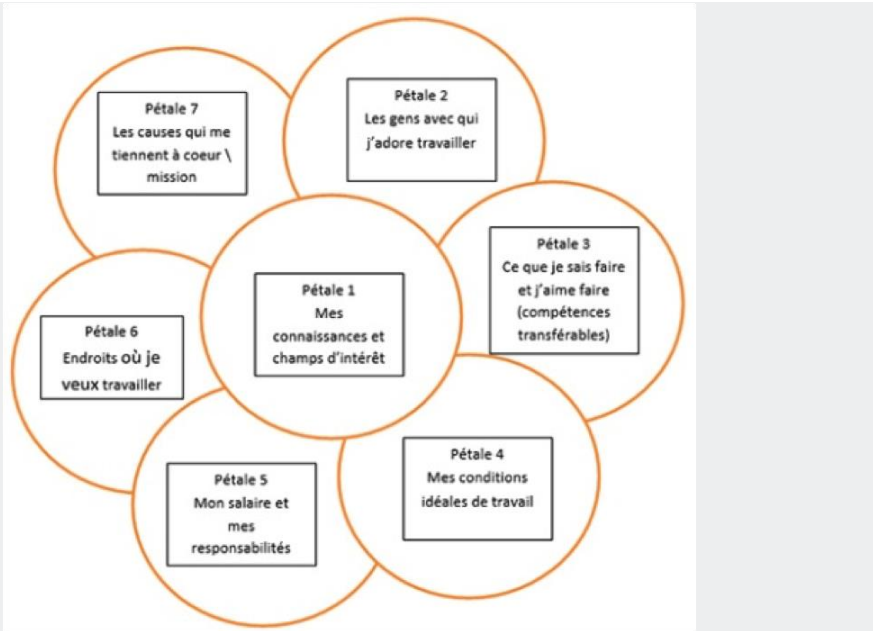
**DONNER ENVIE A SON INTERLOCUTEUR DE CONVERTIR L'ENTRETIEN**



## 02

---

# MIEUX SE CONNAÎTRE



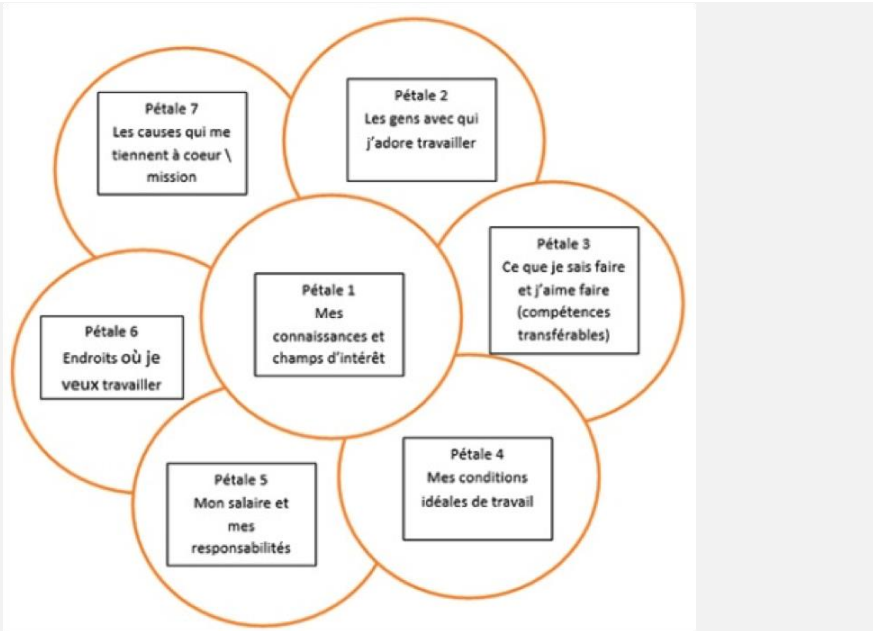
### UN OUTIL CREE POUR AIDER A LA RECHERCHE D'EMPLOI

- PAR RICHARD BOLLES
- AUX ETATS UNIS DANS LES ANNES 70

### UN OUTIL METHODIQUE ET REFLEXIF

- POUR FAIRE UN INVENTIAIRE DE SOI
- SUR 7 FACETTES DE SOI MÊME





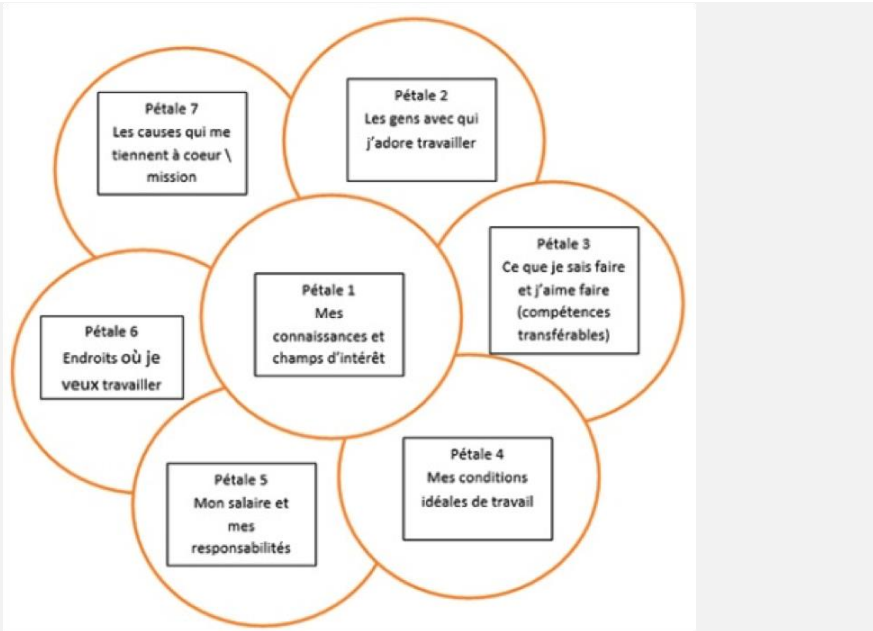
## PÉTALE 1 : MES FORCES

**Quelles sont mes connaissances, quels mes champs d'intérêt?**

Passez en revue dans votre emploi actuel ou les précédents ce que vous avez accompli personnellement, à quelles connaissances avez-vous fait appel ?

Qu'avez-vous particulièrement apprécié ?

Quels sont les sujets pour lesquels vous avez de l'enthousiasme ?



## PÉTALE 2 : LES GENS AVEC QUI J'ADORE TRAVAILLER

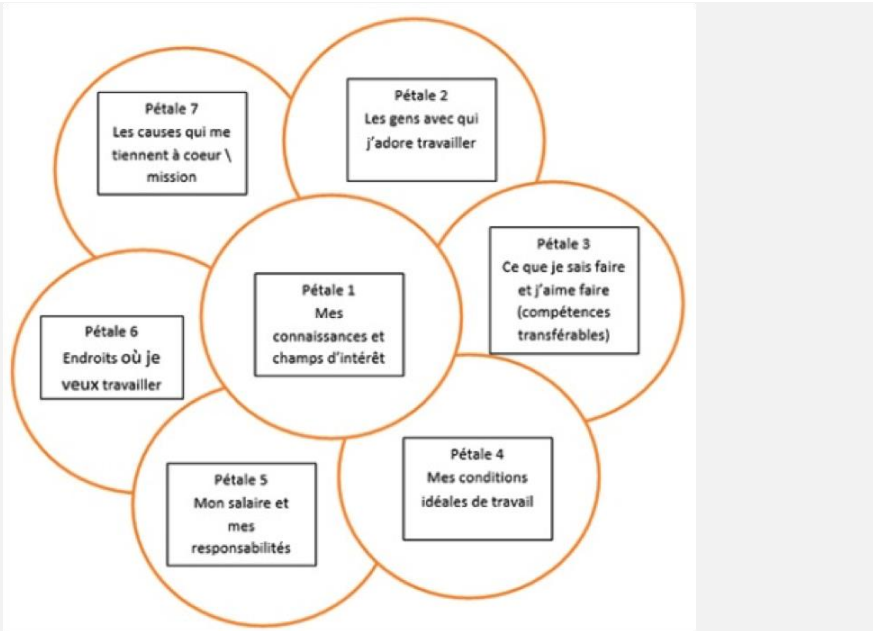
### Quelles sont leurs caractéristiques?

Pensez à toutes les personnes qui vous inspirent, que vous admirez

Des personnes autour de vous qui comptent ou qui ont compté

Des personnes ressources, qui vous rendent heureux, qui vous soutiennent

Associé, confrère, collègue, partenaires, client  
une personne que vous avez croisée un jour et qui vous a fait grandir, réfléchir



## PÉTALE 3 : CE QUE JE SAIS FAIRE, AIME FAIRE

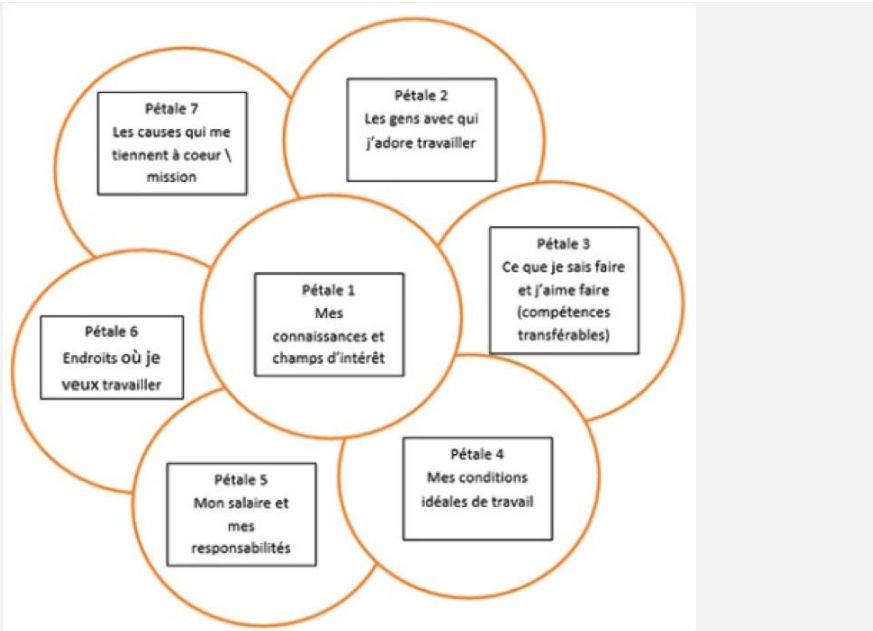
### Quels sont mes talents personnels ?

Qu'est ce que je sais faire facilement et que j'ai toujours aimé faire ?

On me le demande à moi parce que je suis le meilleur pour ça

Pensez à des expériences professionnelles ou à une personnelles marquantes: qu'est ce qui s'est imposé naturellement à vous parce que c'était vous ?

Utilisez des verbes d'action



## PÉTALES 4 : QUELLES SONT MES CONDITIONS DE TRAVAIL IDÉALES

### Quels sont mes booster ?

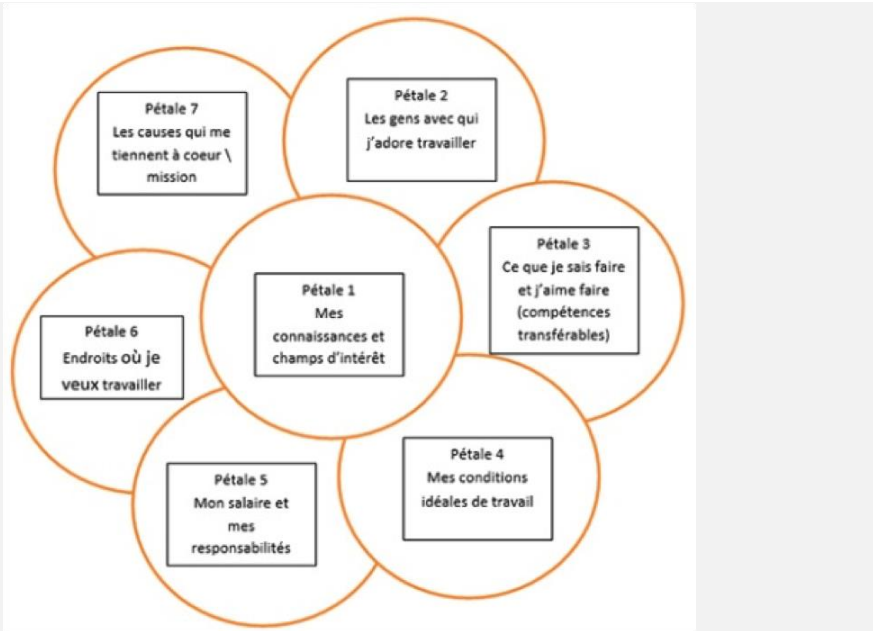
Quels sont les facteurs qui doivent être présents au quotidien qui me permettent d'être le plus performant ?

Exemples: un adjoint efficace, de la flexibilité

Dans mes horaires, des collègues ayant le sens de l'humour, avoir un horaire flexible, du respect mutuel, de la considération,...

De quoi ai-je besoin pour garantir mon

Équilibre dans la durée au cabinet, avec un partenaire, un Client ?



## PÉTALE 5 : MON SALAIRE, MON NIVEAU DE RESPONSABILITÉ

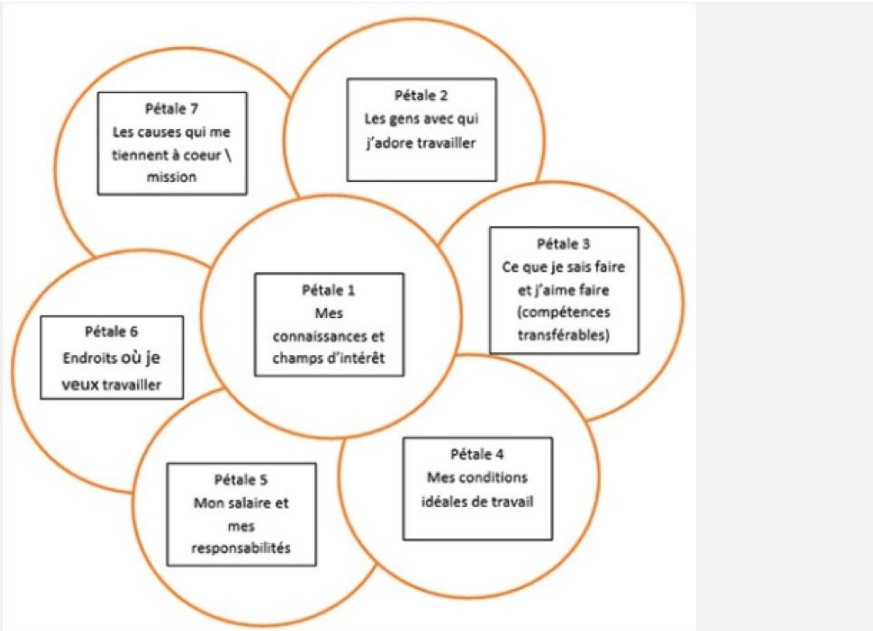
### Où j'en suis avec la reconnaissance matérielle?

Quels sont mes besoins dans ces domaines?

Est-ce important pour moi de devenir associé (ou d'être devenu)?

Est-ce que je préfère être indépendant ? Salarié ?

Plus largement, qu'est-ce qu'il est important pour moi de réussir ?



## PÉTALE 6 : LES ENDROITS OU JE VEUX TRAVAILLER

### Mon cadre professionnel ?

Qu'est ce qui a de l'importance pour moi ?

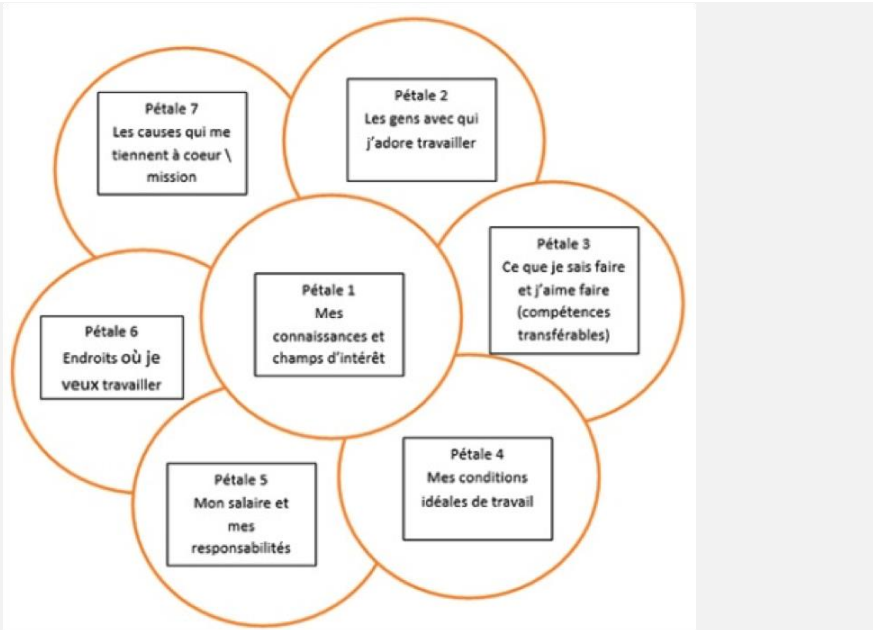
Exemples: espace, environnement, entourage, en dehors de mon domicile,...

Temps de trajet..

Paris, Région, Idf

N'hésitez pas à fermer les yeux et visualiser l'endroit idéal: où êtes-vous ? Avec qui?

Qu'entendez-vous ? Que voyez-vous de votre bureau ?...



## PÉTALE 7 : LES CAUSES QUI ME TIENNENT À CŒUR

### Par quoi je me sens missionné ?

Et si par mon travail je contribuai à une cause qui me tient particulièrement à cœur qui permet de lui donner du sens et d'atteindre un niveau encore plus grand de satisfaction, ce serait quoi ?

Exemples: environnement, équité, beauté, la science, l'enseignement, etc.)?



## LA FLEUR DE BOLLES

---

### COMMENT BIEN L'EXPLOITER CETTE CONNAISSANCE DE VOUS

---

**LA PRÉSENTER À UN OU DEUX AMIS, CONFRÈRES OU CONSOEURS QUI VOUS CONNAISSENT BIEN**

**LEUR DEMANDER LEUR FEEDBACK SUR CETTE PRÉSENTATION ET NOTER LEUR RETOUR**

**SÉLECTIONNER DANS TOUS CES ÉLÉMENTS CE QUI EST ESSENTIEL À DIRE**

#### 3 QUESTIONS A LEUR POSER

**QU'EST-CE QUI VOUS A TOUCHÉ ?**

**QUELLE IMAGE CELA VOUS DONNE DU PROFESSIONNEL QUE JE SUIS ?**

**QUEL EST LE POINT FORT QUI VOUS VIENT SPONTANÉMENT ?**





# 03

---

## MIEUX SE VENDRE



## MIEUX SE VENDRE

### 3 ETAPES INCONTOURNABLES POUR REUSSIR A MIEUX SE VENDRE

#### SE PREPARER

- Cerner son interlocuteur
- Se fixer un objectif pour l'entretien
- Avoir un PITCH adapté aux circonstances

#### CONDUIRE L'ENTRETIEN

- Comment démarrer
- Maitriser le langage du corps

#### GERER L'APRES

- Savoir remercier
- Gérer l'attente
- Reprendre contact

#### IMPORTANT: CONNAITRE SES CROYANCES LIMITANTES

JE SUIS TIMIDE A L'ORAL

JE N'AI JAMAIS SU ME VENDRE

JE N'AI RIEN DE PLUS QU'UN AUTRE CANDIDAT

J'AI UN PARCOURS TRES CLASSIQUE

...

« Ce n'est pas parce que les choses sont difficiles que nous n'osons pas, c'est parce que nous n'osons pas qu'elles sont difficiles »

SENEQUE



## MIEUX SE VENDRE - SE PREPARER

### LES CLES DE VOTRE PREPARATION

#### CERNER VOTRE INTERLOCUTEUR

- Qui est - il (elle) ?
- Quel est son parcours ?
- Ses enjeux?

#### SE FIXER UN OBJECTIF

- SMART
- Identifier les questions clés

#### ELABORER VOS MESSAGES CLES

- Le PITCH
- Mettre la forme au service du fond: soyez « KISS » (Keep It Short and Significant)

#### 5 BONNES RAISONS POUR INVESTIR DANS VOTRE PREPARATION

1. Diminuer le **stress**
2. S'automotiver
3. **Gagner du temps**
4. Pour être **percutant(e)** et atteindre mon objectif
5. Pour être **plus flexible**

"Les improvisations que je réussis le mieux sont souvent celles que j'ai prévues à l'avance"

WINSTON CHURCHILL

## SE PREPARER - COMMENT ELABORER SON PITCH ?

Je suis...

Etat civil professionnel (de quel environnement  
je viens)

### **3 MESSAGES**

- Mes convictions ou pourquoi je fais ce métier
- Quelques traits de ma personnalité
- Les causes qui me tiennent à cœur, ma mission

### **MES COMPÉTENCES SPÉCIFIQUES**

(ce que je sais faire et aime faire)

- Mes connaissances et champ d'intérêts
- Mes compétences : « de mon parcours j'ai acquis telles compétences en s'appuyant sur une réalisation marquante
- Ce qui est important pour moi :  
« Ce en quoi je crois très fort et qui soutient mon action »

### **LES 4 INDISPENSABLES DU PITCH**

AVOIR UN TITRE, UNE ACCROCHE

PRÉSENTER SON ETAT CIVIL

PARLER DE VOTRE SAVOIR FAIRE METIER

CONCLURE

### **CONCLUSION.**

Donc je suis un(e) avocat(e) qui...

## MIEUX SE VENDRE - CONDUIRE L' ENTRETIEN

### CONDUIRE PLUTÔT QUE SUBIR

#### DEMARRER L'ENTRETIEN

- Faire une bonne première impression
- Les brises glace
- Prendre la main

#### UTILISER LE LANGAGE DU CORPS

- La puissance du non-verbal:
- La roue des 4 éléments

#### N'OUBLIER PAS DE CONCLURE

### LA ROUE DES 4 ELEMENTS



**90 % de votre message est transmis de façon non verbale**

## GERER L'APRES ENTRETIEN

### VOS 4 AIDES MEMOIRE

#### REMERCIER

- Modalités
- Faire une lettre de suivi

#### REPRENDRE CONTACT

- Relancer ?
- Modalités

#### AFFAIRE NON CONCLUE

- Savoir décliner une offre'
- Demander un feed-back

#### AFFAIRE CONCLUE

- Parler argent
- Préparer votre arrivée



### SITUATIONS FREQUENTES

- J'ai oublié de demander quelle était la suite du processus
- Je m'aperçois qu'il me manque des informations essentielles comment faire ?
- J'ai une autre piste qui avance plus vite, j'en parle ou pas ?



## **MIEUX SE VENDRE – LA DÉMARCHE**

---

### **LES 4 INDISPENSABLES**

---

**ACTIVER SON RÉSEAU PROFESSIONNEL ET PERSONNEL**

**DEMANDER DES RÉFÉRENCES PROFESSIONNELLES**

**METTRE A JOUR ET HARMONISER VOTRE PRÉSENTATION SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX**

**BIEN SE GÉRER SOI MÊME TOUT AU LONG DE LA DÉMARCHE**

## BIEN GERER SES EMOTIONS PENDANT CETTE PERIODE

### APPLIQUER LES 4 ACCORDS TOLTEQUES !

- QUE VOTRE PAROLE SOIT IMPECCABLE
- QUOI QU'IL ARRIVE, N'EN FAITES PAS UNE AFFAIRE PERSONNELLE
- NE FAITES PAS DE SUPPOSITIONS
- FAITES TOUJOURS DE VOTRE MIEUX







## CONCLUSION

---

### LES 7 CLÉS POUR RÉUSSIR ET BIEN VIVRE VOTRE PÉRIODE DE RECHERCHE

1. CONNAITRE LES 3 POINTS CLÉS DE VOTRE DISCOURS
2. MAITRISEZ VOTRE PITCH
3. ENTRAINEZ-VOUS AVEC VOS AMIS
4. GARDEZ À L'ESPRIT D'INVERSER LE PROCESSUS JE PROPOSE CE QUE JE SUIS CE QUE JE SAIS FAIRE C'EST UNE RENCONTRE FAIRE LE MIEUX DE CE QUI DÉPEND DE NOUS
5. OUVREZ L'ŒIL, LES OPPORTUNITÉS SONT PARTOUT (SOIRÉE, CLUB DE SPORT, ...)
6. NE CONSACREZ PAS 100% DE VOTRE TEMPS À VOTRE RECHERCHE
7. RESTEZ CONFIANT ET POSITIF



## MERCI POUR VOTRE ECOUTE

---

**Isabelle Chave 0672878445**  
**[ichave@airhconseil.com](mailto:ichave@airhconseil.com)**

**isabelle Pavard 0612938129**  
**[isabelle.pavard@eclatdesprit.fr](mailto:isabelle.pavard@eclatdesprit.fr)**



[WWW.AVOCATPARIS.ORG](http://WWW.AVOCATPARIS.ORG)