

COURS 4

ING4

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

43


43



L'entretien de recrutement

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

44

45

+


Atelier - Partage d'expérience

Sur les entretiens de recrutement

- **Pour vous en entretien de recrutement**
 - Qu'est-ce qui est plutôt facile ?
 - Qu'est-ce qui est plutôt difficile ?
- Echanges en sous groupes
- Partages en plénière

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

45

46

+

Atelier – Bonnes pratiques

Sur les entretiens de recrutement

- **Pour vous quelles sont les bonnes pratiques à observer en entretien de recrutement ?**
- Echanges en sous groupes
- Partages en plénière

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

46




L'entretien de recrutement
Apport théorique



ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

47



Types d'entretiens

...

- **Face à face (à 2) :**
 - < 1 heure, +/- structuré, pression/poste proposé
- **Devant un jury :**
 - 2 pers. (RH, Manager), 5-6 pers., chaque pers., positions et gestes/multiples regards
- **Entretiens multiples :**
 - A suivre/1 journée, cohérence
- **Collectif :**
 - Insertion et rôle/groupe, plus pour débutants, décision ou action du groupe point de vue/groupe

48

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

48

+ Types d'entretiens

...

■ Mise en situation

- Phase finale de recrutement, intéressant mais lourd

■ Recrutement téléphonique, skype, vidéo

- 1^{er} tri, entretien directif, pré-entretien

■ Informel

- Entretien de confirmation, dernier avis, décision à 95%

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

49

+ Se préparer

...

Avant l'entretien : 3 heures de travail

Eléments de bon sens

- La date et le jour
- Lieu
- Heure et durée
- Frais de déplacement : > 100 km, réponse à une offre
- Nom et fonction des personnes à rencontrer

Recherche documentaire

- Quelles informations ?
- Données chiffrées
- Marché : évolution, difficultés
- Produits : réseau de distribution, position, concurrence
- Nom et fonction des dirigeants

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

50

+ Se préparer

51

Dossier de préparation

- Se mettre à la place du recruteur
- Qu'est-ce qui retiendrait votre attention ?
- Quels sont les points obscurs ?
- Quelles sont vos spécificités ? (positionnement)
- Séance de simulation seul ou devant témoin
- Dates clés du CV => incollable

Avant de partir

- Informations logistiques
- Crayon, papier
- Partir en avance
- Emporter votre CV
- Documents utiles / argumentaire
- Vérifiez votre tenue

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

51

+ Techniques pour se démarquer

52

Se présenter

Discours rythmé et différenciateur

Adapter son discours à sa cible

- **Consultant, chasseur de tête**
=> plutôt compétences
- **Responsable RH**
=> plutôt personnalité
- **Manager**
=> plutôt opérationnel

Etre synthétique

- **Pitch Elevator**
- **Essentiel** du parcours
- 1 à 2 expériences par poste visé

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

52

+ Techniques pour se démarquer

53

...

Choisir une structure chronologique

- Logique du parcours
- Liens entre les postes
- Expériences : savoir-faire et savoir-être

Intégrer des informations sur l'entreprise

- Empathie
- Valeurs communes, actualité
- Mots clés dans l'annonce

Créer de l'interaction avec le recruteur

- Faire réagir le recruteur
- Questions en fin d'entretien

Pour plus d'impact

- Ralentir le rythme en fin de phrases
- Silences (idées importantes)

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

53

+ Techniques de langage

54

...

S'entraîner et s'enregistrer

Travailler les **mots et formules** qui auront un **impact** sur le **recruteur**

Eviter les jugements négatifs

- Syntaxe
- Façon d'aborder les choses
- Faiblesses

Attention aux petits mots qui tuent

- Mots parasites, tics verbaux
- « général », « souvent »

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

54

+ Techniques de langage

...

55

Choisir des mots
« moteurs »

- **Freins** : « pourquoi, problème, mais »
- **Moteurs** : « dans quel but, challenge, et »

Ne pensez pas à la place
du recruteur

- **Formulation neutre**, donc plus **positive**

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

55

+ L'image de soi

...

56

- **Tenue vestimentaire**
- **Coiffure**
- **Hygiène**
- **Parfum** (avec modération)

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

56

+ L'entretien d'embauche

Et la communication non verbale

57



<https://www.youtube.com/watch?v=88436hp7YdY>

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

57

+ Après l'entretien

...

58

Feuille de synthèse

- **Informations** sur l'entreprise et le poste
- **Questions** posées
- **Points d'amélioration**
- **Conclusion**

Quand rappeler après un entretien ?

- **Rappel rapide si intérêt**
- **Si supérieur à 2 semaines => négatif**

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

58

+ Atelier – Questions

Sur les entretiens de recrutement

59

- **Préparez chacun 10 questions que vous pourriez poser en tant que recruteur en entretien** (y compris des questions avec lesquelles vous seriez mal à l'aise)

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

59

+ Pour le cours 4

Préparation entretien de recrutement

60

- **Simulation d'entretiens de recrutement**
 - En tenant compte des éléments théoriques
 - CV et annonce imprimés et disponibles pour l'entretien
- **Durée :**
 - Entretien : 12 minutes
 - Debrief : 5 minutes
- **Un étudiant fait partie des recruteurs**
Changement à chaque entretien
- **Notation à partir de la grille d'évaluation & argumentation**

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21



60



A vous de jouer !



ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

61

+ Questions en entretien de recrutement

...

- Préparer 5 à 10 questions que vous pourriez poser en entretien de recrutement
- Travail trinome
- Conserver la confidentialité de ses questions (utilisation lors de l'évaluation entretiens de recrutement)

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

62



Simulation : Entretien de recrutement

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21