Les 40 questions-pièges du recruteur et les 40 façons de les détourner

1. Parlez-moi de vous

Répondez brièvement en distinguant votre vie familiale, votre formation, votre expérience professionnelle et ce que vous avez fait ces dernières années. Évitez tout ce qui ne concerne pas directement votre cas (études des frères et soeurs, etc...).

2. Quels sont vos points forts ?

Parlez de 2 ou 3 points utiles pour la fonction proposée. Attention, pour être crédible, il faut pouvoir prouver ce que vous avancez. Sinon, vous prenez le risque de passer pour un "baratineur". Par exemple, si vous voulez montrer que vous êtes bon vendeur, expliquez-le avec des exemples chiffrés.

3. Décrivez votre personnalité ?

Mettez en avant les aspects équilibrés, adaptables et humain de votre personnalité. Rappelez vos traits dominants. Soyez vous même!

4. Quelle est votre situation de famille?

Cette guestion peut être considérée comme embarrassante surtout si vous êtes une femme, ou si vous venez de vous séparer. Sachez que le contenu de votre réponse intéresse bien moins le recruteur, que la facon dont vous vous comportez. Car ce qu'il cherche, c'est à vous déstabiliser. A ce type de auestion. opposez le calme comme s'il s'agissait d'une provocation.

5. Quels sont vos hobbies?

Citez ceux qui montrent votre dynamisme. Evitez les énumérations excessives, votre interlocuteur ne pourra pas tout retenir.

6. Que lisez-vous?

Sauf si vous ne lisez jamais, indiquez quelques revues et périodiques proches du secteur économique de l'entreprise qui vous reçoit et donnez un choix de livres de genres différents de qualité.

7. Pourquoi voulezvous travailler dans notre entreprise?

Si vous avez entendu dire qu'il y avait des avantages sociaux au sein de l'entreprise, surtout n'en parlez pas. Cela donnerait l'impression que vous cherchez à profiter de la société sans vouloir lui apporter grand chose. Avant tout, présentez vos motivations par rapport au poste.

8. Qu'est-ce qui vous attire chez nous?

Montrez que vous avez recueilli des informations sur le projet et le type de management de l'entreprise et que vous adhérez à ses choix. Soyez motivé et enthousiaste!

9. Pour quel type de poste êtes vous fait ?

Répondez en fonction de votre objectif et du poste proposé. Soyez-vous même, ne composez pas un personnage que vous n'êtes pas, mais essayez de vous adapter aux attentes de votre interlocuteur.

10. Qu'est-ce qui vous intéresse le plus, et le moins dans le poste proposé ?

Donnez trois ou quatre facteurs qui vous motivent particulièrement et limitez les éléments qui ne vous passionnent guère.

11. Donnez-moi votre définition du poste ?

Distinguez les activités qui le composent, les fonctions qui les animent et la mission qui est d'atteindre un objectif.

12. Que souhaitezvous trouver dans ce poste que vous n'aviez pas avant ?

Répondez que vous recherchez plus de responsabilité, d'autonomie, avec des objectifs mieux définis et plus ambitieux. Mais ne vous montrez pas amer en évoquant votre dernier poste.

13. Quelle est votre stratégie pour développer le poste ?

Montrez que vous êtes ambitieux, mais aussi que vous êtes patient. Expliquez que votre premier objectif est de réussir la mission qui vous est confiée et de participer au développement du service.

14. Que pouvezvous nous apporter ?

Rapportez-vous au poste présenté par votre interlocuteur et indiquez vos expériences réussies semblables à celles qui vous seront confiées dans la nouvelle entreprise.

15. Quelles sont vos prétentions? Rappelez les différentes composantes d'une rémunération, montrez que vous êtes respectueux de la grille des rémunérations de chaque entreprise et qu'en conséquence, vous préférez obtenir plus d'informations sur le sujet avant de faire une proposition.

Avancez avec prudence mais ne vous bradez pas.

16. Quelle rémunération corres poste qui vous est proposé? Demandez quelle est la fourchette dans centre prise, die société. Si vous de la société. Si vous de la société. Si vous de la société. Si vous de l'ous motive. Demandez quelle est la fourchette dans centre prise, die société et un souci de la société. Si vous de la société. Si vous de la société. Si vous de l'ous motive. Demandez quelle est la fourchette dans centre prise, die société et un souci de la société. Si vous de vous des société et un souci de vous motive. Ditas que vous êtes sur d'autres pietes des parties en dies parties de la société. Si vous de vous d'autres proposé et la société de vous de la société de vous d'autres proposé et la société de vous de la société de vous de la société d'autres proposé et la société de vous de la société de vous former? 21. Quelle était votre responsabilité? 22. Avez-vous effectué des voyages à l'étragner? Donnez des chiffres, des effectus, un budget, un nombre de points de vente, le cas échélant, les vous l'évolution de vous voyages à l'étragner? Donnez des chiffres, des offectis, un budget, un nombre de points de vente, le cas échélant, les vous l'évolution de sous les cas, présentez des paysages différents. Cette réponce plus personnelle. Si vous devez avoir un prise de points de vente, le cas échélant, les vous l'evolution de notre profession? 26. Quelle était vore de la société de vous l'evolution de notre profession? 27. Continuez-vous à vous former? 28. Quels ont été vous ouis les cas, présentez des vous former? 29. Quelle sont les cous de vous réders proposé et la société du vous former? 29. Quelle sont les curs présentez des vous former? 29. Quelle sont les curs des pour profession les vous felle que vous vous provez et en des pour profession les vous felle que vous vous des pour profession les vous felle vous deviez proposé et la société de vous cous de vous de vous de vous de vous felle que vous vous que vous vous que vous provez par les vous devez profession les vous devez proposé et					
correspondrai au poste qui vous est proposé? Plutôt que de parler négativement de votre anciene entreprise, dies que vous recherchez un "plus". Question peut être un piège. Même si vous étes part de la société. Si vous recherchez un "plus". Question peut être un piège. Même si vous étes parti en des des différents vis-à-vis de sorte réponse, donnez une réserve d'en savoir devolution résonne alle un vous motive. 21. Quelle était votre responsabilité? 22. Avez-vous effectué de votre enchez un "plus". Que le poste que vous sout partis de vous recherchez. Précisez responsabilité? 21. Quelle était votre responsabilité? 22. Avez-vous effectué de votre enchez un propose. 23. Savez-vous diriger en dequipe? que vous sout permis de vous effectué de voyages à l'étranger? Donnez des chiffres, des effectifs, un budget, un nombre de points de vente, le cas échérant, le partie de vous este par votre gestion. Dans tous les cas par votre gestion. Dans tous les cas par votre gestion. Dans tous les cas propose et la société de votre chone à d'un, par le vous partie personnelle. Si vous a des partie en de voir e choix et devieu per votre potentiel. Sover clair et voir encheriez voir en					
der ponsabilité? Donnez des chiffres, des voyages à l'étranger? Donnez des chiffres, des effectifs, un budget, un nombre de points de vente, le savaitations obtenues par votre gestion. Dans tous les cas, présentez des éléments concrets. Dans tous les cas, présentez des éléments concrets. Le fements concrets. Dans tous les cas, présentez des éléments concrets. Dans tous les cas, présentez des eléments concrets. Dans tous les cas, présentez des payagages différents. Presonnel, de votre capacité à môbiliser vos collaborateurs, que rechercheriez vous en eux? Attention, c'est une question ipège. Si vous pouvez avoir urip prése de vous avoir vériffé leurs compétences répordere qui vaprès avairir, ses marchés, sa mutation et ses projets Vous pouvez a vancer quelques des prospacités d'initiative, d'adaptabilité et leur sens de l'équipe. Dans tous ferre profession? Attention, c'est une question poèce. Si vous pouvez par chercheriez leurs capacités d'initiative, d'adaptabilité et leur sens de l'équipe. Dans tous ferre profession? Dans tous ferre profession (au verve compétences répordere qu'arpèra avoir réput des personnelles sur les vous de l'équipe. Dans de	rémunération correspondrait au poste qui vous est proposé ? Demandez quelle est la fourchette dans des postes similaires de la société. Si vous n'avez pas de réponse, donnez une fourchette sous réserve d'en savoir davantage sur la nature et les responsabilités du poste que l'on vous	Plutôt que de parler négativement de votre ancienne entreprise, dites que vous recherchez un "plus". Que c'est un souci d'évolution professionnelle qui	d'autres propositions en cours ? Dites que vous êtes sur d'autres pistes intéressantes mais que le poste proposé correspond tout à fait à ce que vous recherchez. Précisez que vous souhaitez être fixé rapidement pour être libre vis -à- vis des autres	Attention, cette question peut être un piège. Même si vous êtes parti en mauvais termes avec votre ancien patron, essayez de tirer un bilan positif de votre dernier	wous de votre dernière société? Même si vous êtes parti avec des différents vis -à-vis de votre employeur, tirez un bilan positif. Expliquez ce que vous y avez appris et réalisé. Présentez les dossiers que vous avez traités qui vous ont permis d'affirmer votre personnalité et développer votre potentiel. Soyez clair
de points de vente, le saraitons obtenues par votre gestion. Dans tous les cap présentez des effectus une réponse est banale. En effet, 90% des candidats répondent à peu près la même chose l'faites une réponse plus personnelle. Si vous n'avez rien à dire, ne parlez pas de vos voyages. 26. Quels seraient le poste et la société qui vous a couvogué répondent à peu près la même chose l'aties une réponse plus personnelle. Si vous n'avez rien à dire, ne parlez pas de vos voyages. 26. Quels seraient le poste et la société qui vous a couvogué répondent à peu près la même chose l'aties une réponse plus personnelle. Si vous n'avez rien à dire, ne parlez pas de vos voyages. 27. Continuez-vous a voyages. 28. Quels ont été vos échecs ? Si vous ne suivez pas de vos voyages à l'étranger vous ont le société qui vous a convoqué répondent à peu près la même chose l'aties que vous grechercheriez leurs capacités d'initativé. d'adaptabilité et leur sens de l'équipe. 29. Quels sont les obstacles que vous avancer quelques vous du chercher sur l'Europe). Quelle que soit la question posée, prenez toujours votre temps avant de répondre ! 29. Quels sont les obstacles que vous avancer quelque sides personnelles sur les obstacles que vous avanc de repondre ! 29. Quels sont les obstacles que vous avanc de vous avez rencontrés dans vos missions prétentieux. Savoir parler de ses échecs ? Si vous ne suivez pas de cours ou de stages, dites que vous lisez des publications professionnelles rogueille rement pour vous terir à jour ou indiquez qu'il vous souvez par exemple, parler du produit, dire pourquoi il vous intéresse. 29. Quels sont les obstacles que vous avez rencontrés dans vos missions prétentieux. Savoir parler de ses échecs ? Indiquez en qui près de vous pouvez par set peu vous de vous en eux ? 29. Quels sont les obstacles que vous avez rencontrés dans vos missions professionnelles rous profession (ouverture vous en eux ? Cette question pour vous l'évolution de noure prosédences répondent qu'après verisses projets vous po					
le poste et la société de votre choix? Si vous ne suivez pas de cours ou de stages, dites que vous lisez des publications professionnelles régulièrement pour vous tenir à jour ou souhaits. Vous pouvez par exemple, parler du produit, dire pourquoi il vous intéresse. Si vous ne suivez pas de cours ou de stages, dites que vous lisez des publications professionnelles régulièrement pour vous tenir à jour ou indiquez qu'il vous serait facile de reprendre une formation. Si vous ne suivez pas de cours ou de stages, dites que vous lisez des publications professionnelles régulièrement pour vous tenir à jour ou indiquez qu'il vous serait facile de reprendre une formation. Si vous ne suivez pas prétentieux. Savoir parler de ses échecs est un point positif. Montrez que vous avez su les analyser pour repartir du bon pied. Si vous ne suivez pas de cours ou de stages, dites que vous lisez des publications professionnelles régulièrement pour vous tenir à jour ou indiquez qu'il vous serait facile de reprendre une formation. Si vous ne suivez pas prétentieux. Savoir parler de ses échecs est un point positif. Montrez que vous aivez su les analyser pour repartir du bon pied. Ne soyez pas prétentieux. Savoir dans vos missions? Indiquez une difficulté objective inhérente à la nature de votre mission et expliquez comment vous l'avez surmontée. Répondez que vous avez analyse le marché, ses besoins. Vous pouvez analysé le marché, ses besoins. Vous pouvez ajouter qu'aujourd'hui, le délai minimum pour trouver un emploi est	votre responsabilité? Donnez des chiffres, des effectifs, un budget, un nombre de points de vente, le cas échéant, les variations obtenues par votre gestion. Dans tous les cas, présentez des	effectué des voyages à l'étranger? Évitez de répondre que vos voyages à l'étranger vous ont permis de vous familiariser avec des modes de vie et des paysages différents. Cette réponse est banale. En effet, 90% des candidats répondent à peu près la même chose! Faites une réponse plus personnelle. Si vous n'avez rien à dire, ne parlez pas de vos	diriger une équipe? Attention, c'est une question piège. Si vous devez avoir un poste d'encadrement, parlez de vos expériences réussies, de votre engagement personnel, de votre souplesse et de votre capacité à mobiliser vos collaborateurs pour	recruter vos collaborateurs, que rechercheriez vous en eux ? Vous pouvez répondre qu'après avoir vérifié leurs compétences techniques, vous rechercheriez leurs capacités d'initiative, d'adaptabilité et leur	Montrez que vous y avez réfléchi et que vous croyez en son avenir, ses marchés, sa mutation et ses projets Vous pouvez avancer quelques idées personnelles sur les événements récents de la profession (ouverture sur l'Europe). Quelle que soit la question posée, prenez toujours votre temps
le poste et la société de votre choix? Si vous ne suivez pas de cours ou de stages, dites que vous lisez des publications professionnelles régulièrement pour vous tenir à jour ou souhaits. Vous pouvez par exemple, parler du produit, dire pourquoi il vous intéresse. Si vous ne suivez pas de cours ou de stages, dites que vous lisez des publications professionnelles régulièrement pour vous tenir à jour ou indiquez qu'il vous serait facile de reprendre une formation. Si vous ne suivez pas de cours ou de stages, dites que vous lisez des publications professionnelles régulièrement pour vous tenir à jour ou indiquez qu'il vous serait facile de reprendre une formation. Si vous ne suivez pas prétentieux. Savoir parler de ses échecs est un point positif. Montrez que vous avez su les analyser pour repartir du bon pied. Si vous ne suivez pas de cours ou de stages, dites que vous lisez des publications professionnelles régulièrement pour vous tenir à jour ou indiquez qu'il vous serait facile de reprendre une formation. Si vous ne suivez pas prétentieux. Savoir parler de ses échecs est un point positif. Montrez que vous aivez su les analyser pour repartir du bon pied. Ne soyez pas prétentieux. Savoir dans vos missions? Indiquez une difficulté objective inhérente à la nature de votre mission et expliquez comment vous l'avez surmontée. Répondez que vous avez analyse le marché, ses besoins. Vous pouvez analysé le marché, ses besoins. Vous pouvez ajouter qu'aujourd'hui, le délai minimum pour trouver un emploi est					
	le poste et la société de votre choix ? Indiquez en quoi le poste proposé et la société qui vous a convoqué répondent parfaitement à vos souhaits. Vous pouvez par exemple, parler du produit, dire pourquoi il vous	à vous former? Si vous ne suivez pas de cours ou de stages, dites que vous lisez des publications professionnelles régulièrement pour vous tenir à jour ou indiquez qu'il vous serait facile de reprendre une	vos échecs ? Ne soyez pas prétentieux. Savoir parler de ses échecs est un point positif. Montrez que vous avez su les analyser pour repartir du bon	obstacles que vous avez rencontrés dans vos missions ? Indiquez une difficulté objective inhérente à la nature de votre mission et expliquez comment vous l'avez	vous du chercher aussi longtemps? Cette question peut vous être posée si vous cherchez déjà depuis plusieurs mois. Ne vous laissez pas désarçonner. Répondez que vous avez commencé votre recherche activement dès que vous avez analysé le marché, ses besoins. Vous pouvez ajouter qu'aujourd'hui, le délai minimum pour trouver un emploi est

31. Quels sont vos sentiments actuels sur votre évolution professionnelle?

Le recruteur cherche à évaluer la qualité de l'expérience que vous avez acquise. Soyez positif et évitez de donner l'impression que vous avez déjà donné dans le passé le meilleur de vous même. Vous pouvez dire que chaque jour qui passe est pour vous l'occasion de donner le meilleur de vous même et que l'entreprise concernée vous semble offrir un environnement dans lequel vous serez à l'aise.

32. Quel intérêt aije à vous embaucher ?

C'est une guestion piège, car elle déroute. Évitez de répondre : "Vous n'avez pas de meilleur candidat à ce poste". Le mieux est de donner une réponse courte et précise. Remémorez-vous la description du poste faite par l'interviewer et faites correspondre point par point vos compétences. Vous pouvez répondre pour conclure: "Je pense remplir pleinement toutes les conditions. Je crois être un bon candidat pour ce noste".

33. Combien d'heures de travail pensez-vous que ce poste demande ?

Soyez prudent ! Si vous annoncez 60 heures, vous risquez de devoir les faire pour tenir parole. Si vous annoncez 39 heures, le recruteur risque de penser que vous travaillez comme un fonctionnaire. Vous pouvez donner une échelle de 40 à 50 heures. Au -delà, vous pouvez redéfinir le poste.

34. Combien de temps comptezvous travailler pour l'entreprise?

C'est une question délicate. Vous pouvez dire que vous cherchez la stabilité et que vous êtes prêt à progresser. Si ces critères sont respectés, vous ne voyez aucune raison d'aller voir ailleurs.

35. Retourneriezvous chez votre ancien employeur?

Dites que vous en avez tiré une expérience riche, mais que vous souhaitez faire évoluer votre carrière. Expliquez votre démarche de façon très positive.

36. Êtes-vous prêt à déménager ?

Cette question sert souvent de test au recruteur. Cela lui permet de connaître votre motivation. Vous pouvez répondre que vous déménagerez s'il existe une réelle opportunité pour votre carrière.

37. Avez-vous déjà fait ce type de travail ?

Évitez de répondre non, car vous perdriez l'attention du recruteur Répondez donc positivement puis enchaînez sur les qualités qui sont nécessaires pour accomplir ce travail et montrez que ce sont celles dont vous avez pu faire la preuve dans votre emploi précédent.

38. Ne pensezvous pas avoir trop d'expérience pour ce poste ?

Rappelez que, souvent, les entreprises se plaignent du manque d'expérience. Ajoutez que vous pourrez être opérationnel plus vite et que votre expérience profitera aussi à ceux qui travailleront avec vous.

39. Préférez-vous travailler seul ou en groupe ?

Dites que l'isolement vous convient pour réfléchir, résoudre un problème, faire certains choix, mais que travailler en équipe est nécessaire en revanche pour analyser des résultats, pour évaluer des projets.

40. Avez-vous quelque chose à ajouter à la fin de cet entretien?

Évitez de répondre "non" sans aller plus loin. Cela montrerait votre manque de répartie. Vous n'aurez pas profité de l'occasion qui vous était offerte de communiquer des informations, en demander de nouvelles sur le postes et terminer en beauté.