

COMMUNICATION

# Savoir se vendre

**NIVEAU**

Intermédiaire (B1)

**NUMÉRO**

FR\_B1\_3083X

**LANGUE**

Français



## Objectifs

- Je peux parler en détail de mes expériences professionnelles.
- Je peux parler de mes faiblesses, de mes forces et de mes compétences.



# Échauffement

Avec laquelle de ces trois formulations termineriez-vous la phrase ? **Pourquoi ?**

**Lorsque l'on rédige un CV ou que l'on est interrogé sur ses performances lors d'un entretien d'embauche, il faut...**

rester modeste.

exagérer un peu.

beaucoup exagérer.



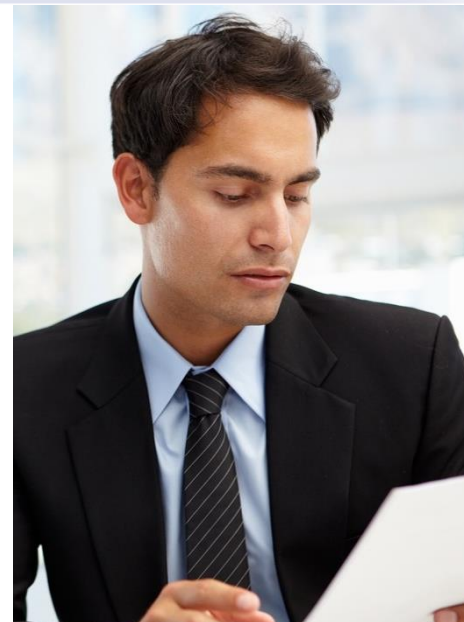


# Savoir bien se vendre

Lisez le texte et **répondez** aux questions.

Dans cette leçon, vous apprendrez à vous vendre au mieux lors d'un entretien d'embauche. Une bonne dose de confiance en soi est indispensable.

Mais que signifie réellement se vendre ? Se vendre ne signifie pas énumérer avec arrogance toutes ses réalisations. Se vendre signifie plutôt parler habilement de ses points forts, de ses compétences et de ses expériences.



1. Qu'est-ce que cela signifie de savoir bien se vendre ?
2. Qu'est-ce qui est indispensable ? Et pourquoi, à votre avis ?



# Savoir bien se vendre

Lisez le texte et **répondez** aux questions.

Pourquoi est-il si important de savoir bien se vendre ?

L'idée principale est de convaincre votre interlocuteur·rice que vous êtes le ou la meilleur·e candidat·e pour ce poste. Si vous savez vous vendre correctement, il est même possible que vous obteniez un emploi même s'il y a des candidat·e·s plus qualifié·e·s que vous. Les entretiens d'embauche sont souvent très courts et vous devez faire la meilleure impression possible. Il faut également que votre futur employeur se souvienne de vous et de ce que vous lui racontez de vous. Pour cela, vous devez mettre en avant les points forts que vous avez mentionnés dans votre CV lors de l'entretien.

1. Quel est le véritable objectif derrière le fait de bien se vendre ?
2. Que voulez-vous accomplir lors de l'entretien ?
3. Que devriez-vous souligner à nouveau lors de l'entretien ?



## se présenter sous son meilleur jour



Se vendre, se montrer à son avantage.



## **D'autres raisons ?**

**Pensez-vous à d'autres raisons pour lesquelles il est important de savoir bien se vendre ?**

**Est-ce qu'il y a d'autres situations que les entretiens d'embauche où cela pourrait être important ?**





## Et vous ?



**La plupart des personnes ne se sentent pas très à l'aise à l'idée de devoir se vendre.**



Pourquoi ?

Qu'en pensez-vous ?

Comment vous sentez-vous à l'idée de devoir parler de vos points forts lors d'un entretien d'embauche ?





# D'autres éléments importants

Lors d'un entretien d'embauche, il faut aussi faire attention à d'autres éléments.

**Choisissez** l'un des mots-clés et **expliquez** ce que cela signifie et pourquoi cela pourrait être important.



le langage corporel

une tenue vestimentaire appropriée

les mots de remplissage

se concentrer sur l'essentiel



**Avant** d'entrer dans la **breakout room**, prenez une **photo** de l'exercice.



## **S'observer soi-même**

**Comment est votre langage corporel quand vous vous adressez aux autres ?**



**Utilisez-vous beaucoup de mots de remplissage ?**

**Pensez-vous avoir l'air sûr de vous aux yeux des autres ?**



# Quelques phrases utiles

Associez.

1 Même sous pression,

2 Je garde **une vue d'ensemble**,

3 Cela fait longtemps que je souhaite développer

4 J'aime beaucoup

5 J'ai de très bonnes compétences

6 Je sais aussi très bien

a **les défis.**

b en matière de **résolution de problèmes.**

c je **garde mon sang-froid.**

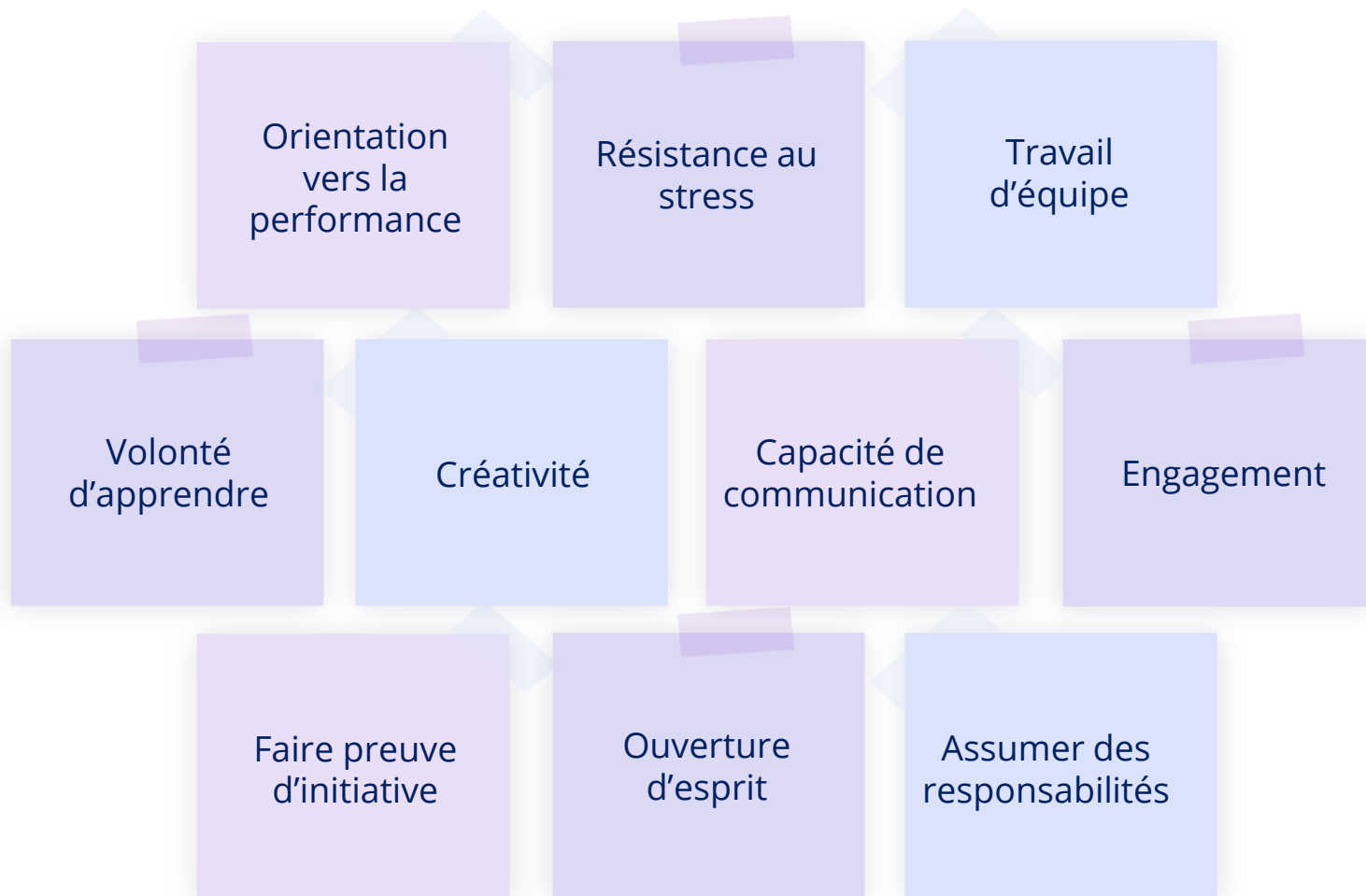
d mon **expertise** dans ce **domaine.**

e **gérer** les situations de stress.

f même dans les situations stressantes.

# Qu'est-ce qui vous correspond ?

**Choisissez** trois des termes que vous considérez comme vos points forts. **Justifiez** votre choix (par exemple à l'aide d'exemples tirés de votre vie quotidienne ou de votre travail).



# Poser aussi des questions

Lisez le texte et **répondez** aux questions.

Poser des questions à votre interlocuteur·rice pendant l'entretien est aussi une façon de vous vendre. Premièrement, cela montre que vous vous êtes renseigné·e sur l'entreprise et votre futur employeur, et deuxièmement, cela montre que vous êtes vraiment conscient·e de ce que votre futur emploi implique. Si vous êtes bien informé·e sur l'entreprise de votre futur employeur, vous pouvez poser des questions spécifiques sur les objectifs de l'entreprise, la culture d'entreprise ou même le poste pour lequel vous postulez.



1. Que montre le fait que vous posiez des questions ?
2. Quel genre de question pouvez-vous poser ?



# Questions typiques

Quelles questions pourriez-vous poser lors de l'entretien d'embauche ?  
**Formulez** deux ou trois questions.



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



# Poser des questions

**Lisez** les informations que vous avez trouvées sur l'entreprise.

**Posez** une question pertinente.

- 1 J'ai vu sur votre site que l'entreprise s'est fixé pour objectif de réduire ses émissions de CO2 de 20 % au cours des deux prochaines années...
- 2 J'ai remarqué que vous avez changé de produits phares l'année dernière...
- 3 J'ai lu que l'entreprise s'était fortement développée ces dernières années...







**Et vous ?**

**Pensez maintenant à votre employeur ou à votre entreprise. Est-ce qu'il y a quelque chose que vous auriez aimé savoir avant de commencer à y travailler ?**

**Quelles sont les questions qu'un·e candidat·e à votre poste devrait poser, selon vous ?**



# Fin de la leçon

Expression

## ***Faire ses preuves***

**Sens** : démontrer sa valeur ou son talent notamment dans les situations professionnelles

**Exemple** : *Tu as eu le travail c'est top ! Maintenant, il est temps de faire tes preuves.*



# Pratique additionnelle



# Construisons des phrases

Vous trouverez ici d'autres mots utiles sur le thème de l'entretien d'embauche.

Avec ces mots, **formez** des phrases qui pourraient être utilisées lors d'un entretien d'embauche.

expertise

compétence

atteindre

performance

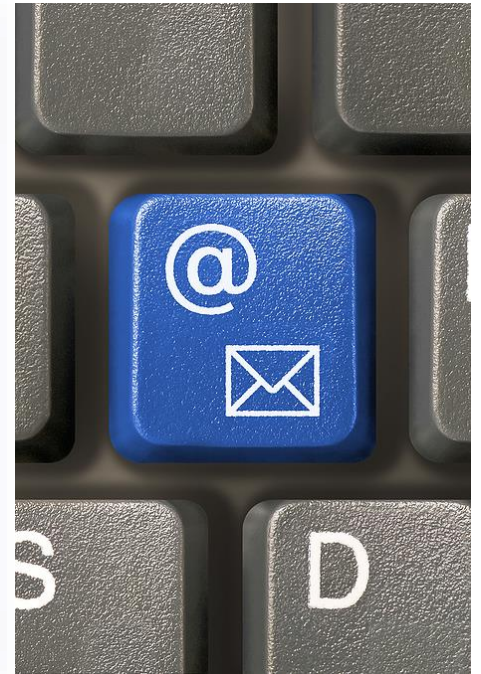
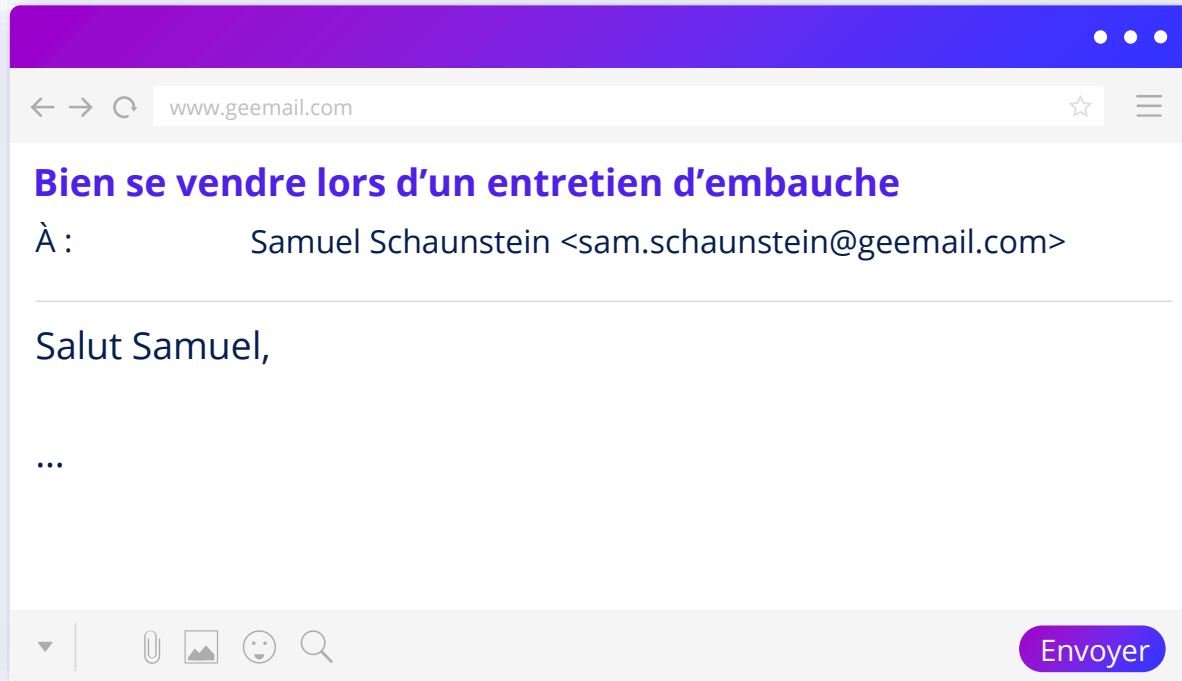
esprit  
d'analyse

sens de  
l'organisation



# Écrivez un mail avec des conseils

**Écrivez** à un·e ami·e quelques conseils pour bien se vendre lors d'un entretien d'embauche.



Points forts

Language corporel

Tenue  
vestimentaire

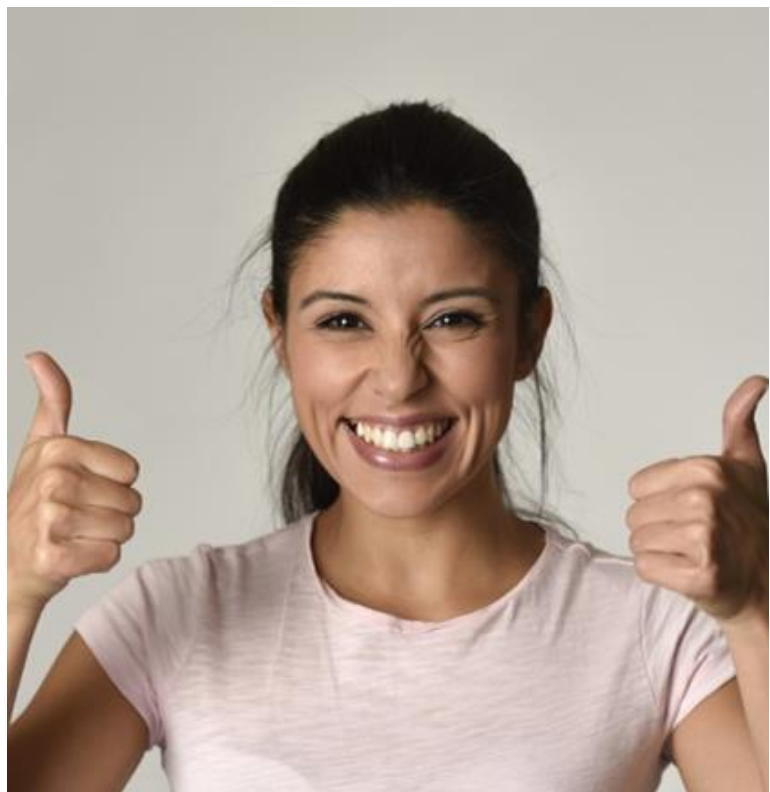
Éviter d'utiliser des  
mots remplissage



# Encore une fois vos points forts

**Pensez** à nouveau à vos points forts de l'exercice de la p. 11.

Si vous voulez un emploi de manager, lesquels seraient les plus pertinents ? Pourquoi ?



---

---

---

---

---

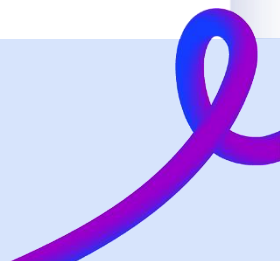
---

---

---

---

---







# Corrigés

**P. 11 :** 1. c ; 2. f ; 3. d ; 4. a ; 5. b ; 6. e



# Résumé

## Parler de ses compétences et de ses points forts

- Je garde **une vue d'ensemble**, même dans les situations stressantes.
- Même sous pression, je **garde mon sang-froid**.
- J'ai de très bonnes compétences en matière de **résolution de problèmes**.
- Cela fait longtemps que je souhaite développer mon **expertise** dans ce **domaine**.

## Faire bonne impression

- avoir une **tenue vestimentaire** appropriée
- faire attention aux **mots de remplissage**
- se concentrer sur l'**essentiel**
- avoir conscience de son **langage corporel**



# Vocabulaire

modeste

exagérer

bien se vendre

garder son sang-froid

garder une vue d'ensemble

faire bonne impression

le langage corporel

assumer des responsabilités

la résistance

la volonté

faire preuve d'initiative

l'engagement

l'ouverture d'esprit

