

DÉVELOPPER SON ASSERTIVITE ET LA CONFIANCE EN SOI

L'objectif pédagogique : Renforcer votre assertivité et votre confiance en vous dans le cadre du sourcing, afin de mieux interagir avec les candidats, de défendre vos choix auprès des parties prenantes, et d'adopter une posture sereine et affirmée tout au long du processus de recrutement.

Contenu pédagogique

1. Définitions et notions de base

L'assertivité est la capacité à exprimer vos opinions, besoins et ressentis de manière claire et respectueuse, sans agressivité ni soumission. La confiance en soi est l'assurance que vous avez dans vos capacités et vos décisions. Ces compétences sont essentielles pour établir des relations de qualité avec les candidats et défendre vos choix auprès des équipes internes.

Les objectifs en sourcing :

- Faciliter des échanges authentiques et constructifs avec les candidats.
- Gagner en crédibilité et en impact dans vos interactions avec les managers et décideurs.
- Adopter une posture proactive et confiante dans un environnement compétitif.

Principes des techniques pour développer son assertivité et sa confiance en soi :

Comprendre les piliers de l'assertivité :

- **Connaissance de soi** : Identifiez vos points forts et vos axes d'amélioration. Prenez conscience de vos émotions et de leur influence sur vos réactions.
- **Communication claire** : Adoptez un discours structuré et positif, en utilisant des phrases comme « Je propose de... » ou « Mon analyse montre que... ».
- **Respect mutuel** : Exprimez vos idées sans diminuer celles des autres.

Cultiver la confiance en soi :

- **Préparez-vous** : Maîtrisez vos sujets (profils recherchés, objectifs de sourcing) pour renforcer votre crédibilité.
- **Valorisez vos réussites** : Prenez le temps de reconnaître vos contributions au succès des recrutements.
- **Acceptez le droit à l'erreur** : Considérez vos échecs comme des opportunités d'apprentissage.

Appliquer ces compétences au sourcing :

- Soyez proactif(ve) : Proposez des profils et solutions, même lorsque vous n'êtes pas sollicité(e).
- Exprimez vos opinions sur un ton constructif, notamment lorsqu'il y a des désaccords sur les critères ou les priorités de recrutement.
- Conduisez vos échanges avec les candidats avec fermeté et bienveillance, en posant des limites lorsque nécessaire.

2. Méthodologie pour développer son assertivité et sa confiance en soi

- **Préparation** : Identifiez les situations où vous ressentez un manque d'assurance (par exemple, justifier un choix de candidat ou négocier avec un manager) et anticipez ces moments en préparant des arguments et des phrases-clés.
- **Mise en pratique** : Utilisez des outils comme la reformulation assertive : « Je comprends que vous souhaitez un profil très technique, mais ce candidat offre également une forte capacité d'adaptation, qui est un critère clé pour ce poste. » Puis, travaillez votre posture : une voix posée et un langage corporel ouvert renforcent votre impact.

- **Suivi** : Analysez vos interactions pour identifier ce qui a bien fonctionné et ce qui peut être amélioré et enfin, prenez des engagements concrets pour appliquer vos apprentissages dans vos prochaines interactions.

Bonnes pratiques

- **Adoptez un langage positif** : Formulez vos idées de manière constructive, en évitant les mots négatifs ou hésitants.
- **Posez des limites** : Savoir dire non avec respect est un signe de maturité professionnelle et d'assertivité.
- **Demandez du feedback** : Invitez vos collègues ou managers à vous donner des retours pour progresser.

3. Exemple de situations

- **Candidat difficile** : Si un candidat est exigeant ou peu coopératif, adoptez une posture assertive : « Je comprends vos attentes, mais notre organisation fonctionne différemment. Je vais vous expliquer pourquoi cela peut être une opportunité pour vous. »
- **Manager insistant** : Si un manager persiste sur des critères irréalistes, reformulez pour proposer une alternative : « Vous souhaitez un expert avec dix ans d'expérience. Compte tenu du marché actuel, je vous propose ce profil qui répond à vos priorités techniques et relationnelles. »

4. Ressources complémentaires

- Ateliers de prise de parole en public ou de communication non-violente.
- Vidéos inspirantes sur la confiance en soi dans un contexte professionnel.

5. Éléments à retenir

Développer votre assertivité et votre confiance en vous est essentiel pour exceller dans vos pratiques de sourcing. En adoptant une communication claire, respectueuse et affirmée, vous serez mieux préparé(e) à défendre vos choix, à créer des relations constructives avec vos candidats, et à collaborer efficacement avec vos équipes internes. Une posture confiante et assertive est un levier pour devenir un(e) recruteur(se) influent(e) et impactant(e).