

URIEL MEGNASSAN

DÉCROCHER

LE JOB

DE VOS RÊVES

★★★★★ EN ★★★★★

5 ROUNDS

EYROLLES



MONTEZ SUR LE RING ET DÉCROCHEZ LE JOB DE VOS RÊVES !

Et si la recherche d'emploi n'était qu'un combat de boxe dans lequel seuls les candidats les mieux préparés décrochaient les meilleures opportunités ?

Oubliez le traditionnel plan « Vous-Moi-Nous » des lettres de motivation, les CV à deux pages et les recherches non ciblées. En 5 rounds, Uriel Megnassan donne un coup de poing aux candidatures classiques, de quoi mettre K.-O. la concurrence !

- ★ Construire un palmarès qui en impose
- ★ Créer et entretenir un réseau puissant
- ★ Donner un uppercut aux CV ordinaires
- ★ Écrire une lettre de motivation à en décrocher la mâchoire
- ★ Donner le coup de grâce à tous vos adversaires en entretien

Entraînez-vous à postuler comme un boxeur sur le ring virtuel de l'auteur : www.carierepunch.com



Souvent décrit comme « l'enfant terrible du coaching », **Uriel Megnassan** accompagne dans leur projet les personnes qui veulent décrocher le job de leur rêve. Auteur du blog carierepunch.com, il transmet également sa vision particulière de la recherche d'emploi dans les nombreuses conférences qu'il anime.

**« POUR VIVRE VOS RÊVES OU TROUVER UN EMPLOI VOUS DEVREZ
VOUS BATTRE, CAR PERSONNE NE LE FERA POUR VOUS. »**

Jean-Marc Mormeck, sextuple champion du monde de boxe

**DÉCROCHEZ LE JOB
DE VOS RÊVES
EN CINQ ROUNDS !**

Groupe Eyrolles
61, bd Saint-Germain
75240 Paris Cedex 05
www.editions-eyrolles.com

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans autorisation de l'éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

© Groupe Eyrolles, 2017
ISBN : 978-2-212-56617-8

Uriel Megnassan
Préface de Hervé Bommelaer

**DÉCROCHEZ LE JOB
DE VOS RÊVES
EN CINQ ROUNDS !**

**Préparez-vous à mettre KO
Madame Recherche-d'Emploi-Classique
et Monsieur Conseil-Bidon...**

EYROLLES



<< Pour vivre vos rêves ou trouver un emploi vous devrez vous battre, car personne ne le fera pour vous. Dans ce livre, Uriel Megnassan vous montre des stratégies gagnantes de sorte que vos efforts finissent toujours par payer. >>

Jean-Marc Mormeck, sextuple champion du monde de boxe.

<< Uriel Megnassan présente dans ce manuel des clés rares et indispensables pour trouver un emploi. Encore plus que cela, Uriel explique comment avoir une vision plus haute, plus exigeante et "rentable" de vous-même. >>

Jean Sommer, coach de la prise de parole en public
et expert de la voix pour Radio France.

<< Vous avez deux options pour trouver un emploi : continuer à faire comme monsieur Tout-le-monde en risquant le K.-O. technique dès le 1^{er} round ; ou mieux, vous inspirer des méthodes non-conventionnelles d'Uriel Megnassan. Ce livre hors catégorie va vous amener à remettre en question votre vision des CV et lettres de motivation pour les faire passer au niveau supérieur. >>

Nathanaël Ramos, coach et expert du networking,
auteur du blog metrosapiens.com.

<< Lacey vos souliers, enflez vos gants, n'oubliez pas votre protège-dents et... montez sur le ring. La recherche d'emploi est certes une activité à temps plein, c'est aussi un combat. Pour voler comme un papillon et piquer comme une abeille, Uriel sera votre meilleur coach. Pour vous, une seule certitude : victoire par K.-O. au 5^e round ! >>

Jean-Christophe Anna, directeur général de #rmstouch
et auteur des livres *Job & réseaux sociaux, connectez-vous*
et *Recrutement : du papier au robot*.

<< J'ai lu des tonnes de livre sur la recherche d'emploi. Tous plus élitistes et abstraits les uns que les autres. Ce livre sort clairement du lot ! L'approche dynamique, accessible et concrète d'Uriel va clairement booster votre recherche d'emploi >>

Mathieu Menet, président de 2mois1job, fondateur
de JeuBosse et auteur de *Fuck Le Chômage !*

SOMMAIRE

Préface	VII
Échauffement : avis aux lecteurs	IX
Candidat d'élite versus Candidat amateur.....	XII
Ticket pour le stage de perfectionnement en ligne.....	XII
Round 1	
L'étape négligée par 99 % des chercheurs d'emploi	1
Le plus grand attrape-nigaud du III ^e millénaire.....	2
Les deux valeurs qui mesurent l'(in)efficacité de votre recherche d'emploi.....	4
Trois types de tâches à exploiter d'urgence.....	10
La redoutable technique du Palmarès Professionnel.....	13
Le secret pour mieux valoriser votre parcours.....	14
Les trois phases qui font de vous un héros au boulot.....	16
L'ingrédient clé qui rend votre expérience impressionnante.....	23
Étude de cas > Comment décrocher plus d'entretiens en changeant d'approche ?.....	27
Round 2	
Créer et entretenir un réseau puissant pour conquérir votre prochain job	31
Les erreurs qui enterrent votre démarche réseau six pieds sous terre.....	34
Le seul moyen de vous créer un réseau efficace à partir de zéro.....	39
Amorcer l'intégration d'un inconnu dans votre réseau.....	48
La séquence pour ne pas passer pour un profiteur.....	57
La plateforme à conquérir d'urgence pour être un candidat sous le feu des projecteurs.....	62
La puissante stratégie pour rendre votre profil INCONTOURNABLE !.....	70
Étude de cas > Comment décrocher quatre propositions de poste sans répondre à une seule annonce ?.....	80
Round 3	
Les secrets des CV qui forcent les recruteurs à vous appeler	83
Avertissement : votre précédent CV va morfler.....	84
Principe #1 La curieuse logique du personnage.....	86

Principe #2 La fluidité temporelle	90
Principe #3 Le plus puissant argument de votre CV	97
Principe #4 Optimiser la pertinence du contenu	101
Principe #5 Construire un CV taillé sur mesure	108
Principe #6 Optimiser l'espace sur votre CV	112
Étude de cas > Comment transformer un simple CV en machine de guerre ?	119

Round 4

Écrire une lettre de motivation qui décroche des entretiens ..	125
Pourquoi 99 % des lettres de motivation sont inutiles	126
Une pratique fatale pour vos lettres de motivation	128
Le syndrome du perroquet	130
La redoutable technique du <i>News Punch</i>	133
L'erreur présente dans votre dernière lettre de motivation	134
Une formule mathématique pour écrire des phrases efficaces	136
Le plan à ne surtout pas utiliser dans vos lettres !	137
Le meilleur plan pour votre lettre de motivation	140
Structure interne d'une lettre de motivation efficace	143
Optimisation extrême : donner plus de poids à votre lettre	144
Étude de cas > Comment écrire des lettres de motivation qui bluffent les recruteurs à tous les coups ?	149

Round 5

Éliminer définitivement la concurrence en entretien pour être le candidat sélectionné !	155
Les deux éléments surprenants qui conditionnent vos entretiens	157
La méthode pour rentrer dans la tête des recruteurs	165
La technique datant de 1700 avant J.-C. qui vous garantit la part du lion ..	176
La seule question à maîtriser pour cartonner en entretien	182
Étude de cas > Comment exploiter la plus puissante technique lors d'un entretien pour se hisser dix catégories au-dessus de la concurrence ?	187

Bilan du match

Poings clés & poings de repère	191
Analyse des temps forts du match	192
Ce qui vous rapproche des plus grands boxeurs	193
Les deux derniers commandements pour la route.....	194
Bibliographie pour les champions	197
Remerciements	199

PRÉFACE

En septembre 2014, alors que je somnolais tranquillement dans mon bureau surchauffé en pianotant d'un doigt gourde ma messagerie électronique, je suis tombé sur un message d'un certain Uriel qui m'expliquait que la plateforme de recherche d'emploi que je venais de lancer – Jobfinder.fr pour ne pas la citer – n'était pas bien positionnée en termes de marketing. Piqué par la pertinence du commentaire, je l'ai aussitôt appelé et c'est ainsi que notre collaboration est née.

Uriel connaissait mes livres sur le Réseau et sur la recherche d'emploi et, très rapidement, nous avons échangé des idées sur ces deux sujets. Uriel est un ovni. Malgré son jeune âge, il a compris une chose essentielle de la recherche d'emploi : le fait de savoir en permanence remettre en cause ses certitudes. Nous sommes en effet sur un marché mouvant où ce qui fonctionnait hier ne marche plus aujourd'hui, où de nouveaux outils apparaissent tous les jours et changent les règles du jeu et les bonnes pratiques. Dans un tel contexte, il faut avoir un sacré bon jeu de jambes et de bons réflexes.

Dans l'ouvrage que vous tenez entre vos mains, Uriel vous livre, avec son style inimitable, son expérience d'homme de terrain dédié à l'accompagnement de chercheurs d'emploi. En appliquant ses conseils, vous allez passer du stade de gentil *punching-ball* au statut de boxeur professionnel capable de gagner le match du siècle : celui de trouver le bon job.

Hervé Bommelaer

Associé chez Enjeux Dirigeants

Auteur de *Trouver le bon job grâce au Réseau, Décrocher un bon poste*
et de *Recherche d'emploi : Secrets de Pros*.

ÉCHAUFFEMENT : AVIS AUX LECTEURS

Souvent on zappe l'avant-propos, mais celui-là, il ne faut surtout pas...

Il y a les livres que vous lisez et qui vous rendent tels des poissons rouges : ça rentre par une branchie et ça sort par l'autre, sans que les principes demeurent dans votre mémoire à long terme. Et il y a ceux qui vous marquent à jamais. J'espère bien que celui-ci sera de ce type.

Au cours de mes lectures, j'ai constaté une chose essentielle : les livres qui m'ont marqué sont ceux qui ont provoqué chez moi une remise en question significative. Ils m'ont proposé des solutions parfois à des années-lumière des conseils politiquement corrects : ces conseils qui semblent à première vue pleins de bon sens, mais qui, hélas, se révèlent trop souvent inefficaces en situation réelle.

Tenez par exemple, vous connaissez probablement le plan VOUS-MOI-NOUS pour les lettres de motivation ? Je ne vais pas tarder à vous démontrer par A+B que ce plan n'est joli qu'en théorie. Si vous souhaitez écrire des lettres de motivation qui sortent du lot, vous devriez sérieusement envisager de laisser le plan VOUS-MOI-NOUS aux autres.

Vous avez également probablement entendu dire que si votre expérience est conséquente, vous pouvez vous permettre de faire un CV sur deux pages. Les gens qui prodiguent ce genre de conseil n'ont pas l'esprit synthétique. Ils n'ont surtout pas compris la logique d'analyse d'un recruteur face à un CV, et encore moins ce qu'il recherche réellement !

Formalité oblige, en tant qu'auteur, je me dois d'être tout à fait transparent avec vous. Je vais me présenter tout en vous donnant sept raisons de poursuivre la lecture de ce livre et de me faire confiance.

1. Je suis noir. D'origine togolaise. Renseignez-vous, les Togolais, outre le fait de savoir très bien danser, ont la réputation d'être de grands bosseurs.

2. Je n'ai ni diplôme dans le domaine du recrutement ni la certification qui me permettrait officiellement d'être appelé « coach ». Pourtant après avoir travaillé avec moi, mes clients décrochent en moyenne trois entretiens d'embauche pour cinq candidatures envoyées. Pour certains, c'est cinq sur cinq, pour d'autres c'est huit sur cinq.

3. Mes poulains¹ arrivent à exploiter efficacement leur réseau. Auparavant, la majorité me disait ne pas en avoir. Après quelques baffes et beignets africains, ils ont compris que leur réseau est ÉNORME. C'est juste qu'ils n'en avaient pas conscience.

4. Après avoir été préparés à l'entretien avec mes méthodes, ils ont plus de 90 % de chances d'être retenus pour le poste.

5. En moins de deux ans, mon blog a été suivi depuis plus de 136 pays. De ce fait, mes clients sont répartis aux quatre coins du globe : Canada, Suisse, Maroc, Koweït, Émirats arabes unis, Allemagne, Côte d'Ivoire, Belgique et bien d'autres ! Grâce à cela, j'ai acquis une connaissance du marché de l'emploi qui dépasse très largement les frontières françaises.

6. Je suis né le 8 mai 1983, ce qui me rend plus jeune que la plupart de mes clients. Si vous lisez ce livre en 2107, je ne suis probablement plus de ce monde, ou alors je suis votre aîné (si tel est le cas vous pouvez ignorer ce point).

7. Chacun des conseils précieusement consignés dans ce livre a été mis à l'épreuve avant d'être recommandé. Je peux vous certifier que certaines approches ont une probabilité de réussite de 70 % dans tel ou tel cadre. J'ai envoyé des candidatures pour décrocher des « entretiens blancs » afin de tester et d'améliorer mes techniques. Bref, j'ai vérifié que mes conseils fonctionnent **vraiment** sur le terrain.

Quel est mon secret ? Je vous l'ai dit, je suis d'origine togolaise ! Plus sérieusement, l'un de mes secrets (car il y en a plusieurs), c'est que je suis un maniaque du test et que je remets en permanence tout en question. Mes parents en ont quelque peu bavé, mais ils ont survécu.

J'ai mis à l'épreuve une armada de recommandations : les conseils bidon, mais aussi les rares qui s'avèrent être de véritables perles de sagesse sortant de la bouche d'un ancien de 113 printemps assis au pied d'un baobab.

¹ J'utilise le terme « poulain » pour désigner mes clients. Vous allez vite vous y faire.

Tout ce que vous lirez est le fruit de (parfois, très) nombreux tests. J'ai créé mon approche en faisant des essais, des erreurs et des découvertes. Comme certains boxeurs, il m'est arrivé d'y laisser quelques dents (au sens figuré).

J'ai partagé mes résultats avec mes clients que je considère d'une certaine manière toujours comme des cobayes à qui je propose de nouvelles stratégies. Avant que vous ne m'accusiez de maltraitance, sachez qu'il n'y a eu aucun mort ni blessé ; au contraire, plein de vies plus épanouies suite au décrochage du job de leurs rêves.

Dans la plupart des livres que j'ai lus, les études de cas mettent en avant des personnages fictifs tels que « Pierre Dupont ou Paul Durant¹ » envoyant un CV ou passant un entretien. Autant vous le dire maintenant : je préfère les études de cas réels. Je vous présenterai donc certains de mes poulains au fil des pages.

Vu ma couleur de peau, je ne rougis pas quand je mens, vous ne pourrez donc pas essayer de savoir si ce que je raconte est vrai. La seule façon de le vérifier sera la mise en pratique, et sur cet aspect, croyez-moi, je peux dormir tranquille.

C'est donc au risque de mettre KO Mme Recherche-d'Emploi-Classique et M. Conseil-Bidon que vous vous apprêtez à lire ce livre quelque peu atypique.

Plutôt que de m'imaginer comme un professeur sur son estrade, je préfère que vous me voyiez comme l'ami tranquillement assis sur une terrasse en train de boire un café en votre compagnie. C'est moi qui offre.

Attachez votre ceinture, dites « YES » trois fois et retrouvez vos manches. Si vous en avez, remontez vos lunettes comme le ferait un scientifique avant d'annoncer sa découverte. Préparez-vous, ça va chauffer, car comme le dirait Johnny Hallyday : il est temps d'allumer le feu !

Punchement,

Uriel

¹ Désolé si vous vous appelez « Pierre Dupont » ou « Paul Durant », mais il y en a marre de vous lire dans tous les exemples de bouquins. Sans rancune.

■ Candidat d'élite versus Candidat amateur

Mais que veulent donc dire ces deux étranges expressions ? J'appelle candidat d'élite :

- > toute personne qui se donne les moyens de rendre sa recherche d'emploi extrêmement efficace ;
- > toute personne qui reçoit de façon systématique des réponses à ses candidatures ;
- > toute personne qui obtient au minimum trois entretiens pour cinq candidatures, pendant que d'autres sont convoqués à sept entretiens après avoir envoyé 150 CV ;
- > toute personne capable d'être un caméléon, autrement dit, pouvant se qualifier pour un emploi sans aucune expérience sur le poste au préalable ;
- > toute personne capable d'exploiter stratégiquement son réseau pour décrocher les meilleures opportunités ;
- > toute personne qui sait négocier son salaire selon les possibilités octroyées par leur profil, le marché et l'entreprise ;
- > toute personne exigeante qui ne veut pas d'un emploi par défaut, mais d'un poste qui exploite son plein potentiel, ce que certains appellent « le job de mes rêves ».

Si aujourd'hui vous ne remplissez pas tous les critères mentionnés, vous faites encore partie de l'autre catégorie : les candidats amateurs. Ce sont ceux pour qui la recherche d'emploi rime avec galère et dépend essentiellement des épisodes de pleine lune.

Pas de panique ! À travers ce livre, vous allez vivre ce que mes anciens entraîneurs appelaient un « décrassage de rentrée ».

Ah... j'allais oublier, en plus du livre, je vous propose une petite extension surprise...

■ Ticket pour le stage de perfectionnement en ligne

Vous n'imaginez pas à quel point j'ai dû me restreindre pour écrire cet ouvrage. Afin d'atténuer la frustration, je vous ai préparé **une newsletter complémentaire**. Avec cette extension numérique, vous aurez accès à un ensemble de contenus dont certains sont normalement réservés à mes poulains.

Ainsi, vous recevrez de temps à autre des études de cas, des interviews, des vidéos et des articles exclusifs pour vous aider dans votre recherche d'emploi ! Tous ces contenus viennent en complément du livre. Il vous suffit de vous inscrire gratuitement à la newsletter ici :

www.carrierepunch.com/stage/

Je vous conseille de vous inscrire **AVANT** de poursuivre votre lecture pour profiter pleinement du livre... Oui, maintenant... J'attends... J'ai tout mon temps... Mais bien sûr que vous pouvez le faire depuis votre smartphone ou votre tablette, la préhistoire moderne est terminée depuis un moment déjà...

ROUND 1

L'ÉTAPE
NÉGLIGÉE
PAR 99 % DES
CHERCHEURS
D'EMPLOI

*<< Un champion se révèle par ses actions lorsqu'il est éprouvé.
Quand une personne se relève en disant "Je peux encore y arriver",
alors c'est un champion. >>*

D'après Evander Holyfield, champion du monde de boxe.

Avez-vous déjà lu un livre qui commence par vous dire que vous, en tant que personne en poste ou sans emploi, vous êtes un champion ? Si ce n'est pas le cas, je suis heureux d'inaugurer avec vous cette tradition. Vous êtes un champion. Au moment où vous lisez ces lignes, il est fort probable que vous soyez très loin de mesurer l'étendue de vos capacités professionnelles.

Mais n'ayez crainte, tout le monde passe par là, je suis d'ailleurs un bel exemple coloré. Absolument rien ne me prédestinait à faire ce métier : vous aider à décrocher le job de vos rêves. Je vous l'ai dit en introduction, mon parcours est tellement atypique qu'à l'heure où j'écris ces lignes, certaines personnes doutent encore de ma légitimité à les accompagner vers un emploi ; mais soyons clairs, « je m'en tape la pousse de manioc ».

Si aujourd'hui je suis capable de vous aider à mieux vous « raconter », en un sens, c'est un comble ! En effet, mon sens abusif du détail désintégraît impitoyablement l'attention de mon auditoire. Lors des repas de famille, seule ma mère faisait l'effort de m'écouter jusqu'au bout.

Mais revenons à nos moutons du Cameroun¹. Dans ce chapitre, je vais vous prouver que vous êtes un champion. Mieux, vous êtes un héros. Vous allez apprendre à identifier certains des éléments qui vous aideront à vous raconter d'une façon simple, claire et convaincante pour valoriser votre parcours. Cependant, il est nécessaire d'évoquer ce que je qualifie effrontément « d'arnaque à la recherche d'emploi ».

Cette « arnaque » est gracieusement alimentée par de nombreux experts et institutions. Je vais brièvement vous présenter ce faux pas avant de le remettre à sa juste place d'ici quelques chapitres.

Le plus grand attrape-nigaud du III^e millénaire

Connaissez-vous la saga « Job Wars » ? J'en suis le réalisateur autoproclamé. Voici les épisodes déjà disponibles :

Épisode I : Le jeune diplômé qui cherche son premier emploi.

Épisode II : Le chômage contre-attaque.

Épisode III : Le retour du parent au foyer dans le monde du travail.

¹ Bah, c'est juste des moutons africains.

Épisode IV : Le chercheur d'emploi qui veut se reconverter.

Épisode V : Le senior que l'on croit trop vieux pour un emploi.

Épisode VI : L'éveil du retraité qui préfère bosser plutôt que bronzer.

Pour ma part, j'ai vu ces épisodes dans tous les sous-titrages possibles et imaginables !

Lorsque vous entrez dans une phase de recherche d'emploi, la première chose que l'on vous conseille, c'est de vous occuper de votre CV : « Mettez à jour votre CV ! » rugissent les uns. « Construisez un CV efficace », barrassent les autres. Amenée en pole position, cette étape mériterait d'être en réalité l'une des dernières.

Je vais être direct avec vous : si vous cherchez une bonne âme pour vous passer de la pommade, il faudra cogner à la porte d'une autre case. En revanche, si vous cherchez un coach pour vous mettre un coup de calebasse dans l'arrière-train afin de passer à l'action, vous êtes à la bonne adresse (d'autant que le coup de calebasse est gratuit). Papa Uriel préfère vous montrer les choses telles qu'elles sont. Quelle place devrait occuper votre CV dans la quête de votre prochain job ?

À vrai dire, la recherche d'emploi est comparable à la construction d'une maison. Le CV et la lettre de motivation ne sont que la décoration intérieure. Qui donc commence par acquérir l'ameublement avant d'avoir posé les fondations ? Certes, votre CV joue un rôle clé, mais il est encore plus important de le rendre efficace. Et pour cela, vous devez entamer une introspection qui vous aidera à le remplir.

Vous connaissez probablement l'histoire des *Trois Petits Cochons*. Il est intéressant d'arrêter notre attention sur un détail que peu de gens considèrent : le porcelet qui construit la maison la plus solide est aussi celui qui a mis le plus de temps à la terminer. Il est probable qu'il ait eu le sentiment d'être le moins productif de la fratrie. J'imagine bien les deux autres en train de le chambrer avec une pincée de sarcasme et un gros accent togolais : « Hey fréro, tu penses terminer ta maison avant de devenir grand-père ou bien quoi ? » Pendant qu'eux profitaient déjà de leurs maisons en carton, le plus intelligent des futurs jambons devait certainement encore poser les fondations de la sienne.

J'ai souvent retrouvé ce schéma chez les personnes que j'accompagne. Ne vous en déplaise, construire une recherche d'emploi qui produit des effets

prend du temps. Pendant que la plupart des chercheurs d'emploi mitraillent leur CV dans toutes les directions, mes poulains posent les fondations. Les mitrailleurs ont le sentiment d'être productifs et d'avancer. Mais lorsque arrive l'étape du CV, ils génèrent des candidatures qui semblent achever leur course dans un trou noir. Pendant ce temps, mes poulains décrochent des entretiens presque à tous les coups. Qu'est-ce qui fait la différence ?

Comme on l'entend parfois, « la qualité de la préparation détermine la qualité de la performance ». À partir du moment où le CV constitue la première étape de votre recherche d'emploi, vous êtes comparables aux deux cochons qui ont opté pour des maisons en paille et en bois : lorsque le loup passe, votre recherche d'emploi trépassé ! Pourquoi ?

Parce que, en démarrant votre recherche d'emploi par la construction de votre CV, vous passez inévitablement à côté d'éléments déterminants. C'est regrettable car, si vous aviez conscience de ces éléments, il vous serait bien plus facile d'éclipser les autres candidats.

Rassurez-vous, à l'instar du plus malin des trois petits cochons, vous aurez toutes les briques nécessaires pour construire une recherche d'emploi solide et efficace. Ce faisant, vous vous donnez l'opportunité d'avoir des candidatures qui défraient la chronique. En outre, vous impactez positivement (comprenez à la hausse) le niveau de votre prochain salaire.

Cependant, je préfère d'abord vous donner quelques éléments qui vont vous aider à mesurer l'efficacité de votre recherche d'emploi actuelle. En effet, avant de changer de méthode, il convient d'évaluer objectivement l'efficacité de celle que vous employez présentement.

Avant d'expliquer ma méthodologie, je mets toujours mon poulain face à la réalité. Bien que vous ne m'ayez peut-être pas encore adopté comme coach, vous n'y couperez pas non plus !

Les deux valeurs qui mesurent l'(in) efficacité de votre recherche d'emploi

Lorsque vous cherchez un emploi, il y a un principe aussi répandu que faux. Il est pernicieux, car il vous donne l'illusion d'être productif tout en vous laissant penser que votre démarche est la bonne. Voici le traître : « Plus vous postulez, plus vous augmentez vos chances de trouver un emploi. »

De l'application de cet axiome erroné résultent deux points négatifs :

1. Vous mettez KO vos chances de trouver un emploi rapidement.
2. Vous mettez à mal votre motivation et votre détermination.

Dans les prochaines pages, je vais vous démontrer pourquoi l'augmentation du nombre de vos candidatures ne vous aidera pas si vous n'avez pas une réelle stratégie. Prendre conscience de toutes vos capacités est un préalable pour les retranscrire sur vos candidatures !

Je crois profondément en Dieu. Et une chose que j'ai apprise, c'est que Dieu est contre le gaspillage. Pour lui, si vous êtes sans emploi, c'est du gâchis, car vos capacités sont inexploitées. De la même manière, vous déshonorez votre potentiel lorsque vous êtes piégé dans un métier qui ne vous permet pas de l'exploiter au maximum.

Vous rêvez de retrouver un job rapidement ? Vous êtes actuellement embauché, mais vous aimeriez occuper un autre poste ? Vous désirez changer complètement de métier, mais vous n'arrivez pas à convaincre par manque d'expérience ? Quelle que soit votre situation, envisagez votre recherche d'emploi comme un combat.

Or un combat vous semblera toujours difficile si vous n'êtes pas en condition. Pour être performant, le boxeur doit s'entraîner. S'il veut remporter la victoire, il doit frapper efficacement. De même, vous devez être bien préparé avant d'aborder votre recherche d'emploi, car pour décrocher le job de vos rêves, vous devez postuler efficacement.

Pour soutenir cette vérité, je vous propose de faire un petit bilan et un peu de mathématiques. Soyez sans crainte : même si les maths ne sont pas votre tasse de thé, les calculs ne dépasseront pas le niveau d'un enfant de 12 ans !

Connaissez-vous la valeur de votre taux d'entretiens décrochés (TED) ? Et quel est votre taux d'embauche par entretien (TEE) ? Bien que ces données soient capitales, rares sont les chercheurs d'emploi qui prennent le temps de les considérer ! Arrêtons-nous quelques instants sur ces deux valeurs.

Le TED : Taux d'Entretiens Décrochés

Il s'agit du ratio entre le nombre d'entretiens obtenus et le nombre de candidatures envoyées, le tout multiplié par 100. Voici la formule :

$$\text{TED} = (\text{Nb entretiens} / \text{Nb candidatures}) \times 100.$$