



TROUSSE DU PARTICIPANT

LA CONNAISSANCE DE SOI

Pour arriver à bien te vendre auprès des employeurs, il est essentiel de bien te connaître. Voici quelques questions pour t'aider à entamer ce processus de connaissance de soi!

Quelles sont tes forces sur le plan de tes qualités et de tes compétences?



Qu'est-ce qui te démarque des autres chercheurs d'emploi dans le domaine que tu convoites?

Qu'as-tu à offrir sur le marché du travail en ce qui a trait à tes expériences et tes formations?





LE PITCH DE VENTE

Une fois le processus de connaissance de soi entamé, il te faut préparer la manière avec laquelle tu parleras de toi à un employeur. C'est ce qu'on appelle le « pitch de vente ». D'une durée d'environ 30 secondes, ce « pitch » doit résumer qui tu es. Pour ce faire, veille à inclure ces trois éléments :

Le savoir

Tes connaissances et formations. Cette section est ce que tu as qui peut être un atout pour l'employeur. Par exemple : une formation en animation et des cours de RCR peuvent être un atout pour une personne qui désire faire de l'animation dans un camp de jour.

Le savoir-faire

Tes expériences et compétences. Ce que tu sais faire qui est à l'avantage de l'employeur. Il peut s'agir d'une formation ou d'une expérience dans un domaine précis. Par exemple : le nombre d'années d'expérience que tu as dans un certain domaine.



Le savoir-être

Tes qualités et attitudes. La part de ta personnalité qui te démarque et augmente ta valeur pour le poste convoité. Par exemple : la sociabilité et le dynamisme pour un poste de conseillère à la vente.

EXEMPLES DE PITCH

1. Bonjour, comment allez-vous? (...) Bien merci. Je me présente, Ginette, je viens de finir mon baccalauréat en développement de carrière et je me cherche un emploi de conseillère en emploi. J'ai plusieurs années d'expérience en service à la clientèle. J'ai aussi un certificat en intervention psychosociale et de l'expérience en relation d'aide. J'aime être en contact avec le monde et l'être humain me fascine. C'est ce qui m'a poussée à m'orienter vers le développement de carrière. Je suis venue à l'Antisalon pour élargir mon réseau et rencontrer des employeurs potentiels.»

2. Bonjour, je m'appelle Maxime, j'ai plusieurs années d'expérience en service à la clientèle et je viens de finir un diplôme d'études collégial en gestion de commerce. Je suis présentement à la recherche d'un emploi comme gérant d'un commerce. Je suis dynamique et proactif et on dit de moi que j'ai une joie de vivre contagieuse. J'aime les défis et l'Antisalon, pour moi, c'est une excellente façon de me développer des liens et de rencontrer de futurs employeurs.

VOTRE PITCH

À toi de jouer maintenant! Rédige ton pitch en te référant aux réponses données dans le premier atelier!

Psst! Le jour de l'événement, tu peux aller le faire relire et te faire aider par des professionnels du marketing de soi dans l'espace « L'Avant-match », réservé à cet effet !



LA PRATIQUE

Pour être certain de réussir ta présentation lors de l'activité de réseautage, il te faut de la pratique. Récite ton pitch et change ce que tu veux au besoin. Plus tu le répèteras, plus tu seras à l'aise avec le contenu. Lors de tes répétitions, n'oublie pas d'analyser ton non verbal, qui est tout aussi important à soigner devant un employeur!

Petit truc : place-toi devant un miroir et porte attention aux points suivants:

Ta posture

Assure-toi d'avoir le dos droit, les épaules par en arrière. Adopte une posture confiante.

Ton expression faciale

Il te faut un beau sourire ainsi qu'un regard confiant et détendu.

La position de tes bras

Garde en tête que ton bras droit doit toujours être libre afin de pouvoir donner une poignée de main lorsque tu rencontres un employeur ou lorsque tu mets fin à un échange.

Points que tu as identifiés comme étant à travailler :

Psst! Profite de « L'Avant-match » pour pratiquer ton pitch avec des spécialistes et simuler des rencontres!

LA PRÉPARATION

Un événement de réseautage implique inévitablement des échanges et des interactions avec de nouvelles personnes. Dans le cadre de l'Antisalon, ces échanges ont pour objectif d'élargir ton réseau, certes, mais surtout de t'aider à décrocher un emploi. Pour faciliter tes mises en lien, augmenter ta confiance et maximiser tes chances de réussite, voici quelques conseils:

Cible les compagnies qui t'intéressent

Renseigne-toi sur les compagnies présentes à l'évènement et fais une liste de celles pour qui tu désires travailler. Renseigne-toi ensuite sur leurs valeurs, leur mission ainsi que sur les postes qu'ils ont à pourvoir.

Voici quelques pistes pour t'aider dans ta recherche :

- Consulte les sections « À propos », « Histoire », « Entreprise » et « Équipe » sur le site internet des compagnies qui t'intéressent pour mieux connaître l'employeur et les recruteurs qui seront présents.
- Consulte la section entreprise du site d'information sur le marché du travail québécois imt.emploiquebec.gouv.qc.ca ainsi que le répertoire des entreprises du Québec www.icriq.com
- Consulte le site internet de l'évènement pour connaître les emplois disponibles durant l'évènement www.antisalon.org



ENTREPRISES CIBLÉES

VALEURS, MISSION ET POSTES DISPONIBLES

1.

2.

3.

4.

Adapte ton pitch

Adapte ton pitch aux employeurs avec qui tu désires entrer en contact. Fais des liens entre les valeurs ainsi que la mission de l'entreprise et tes qualités, entre ton expérience et les services qu'ils offrent. Le but est de démontrer qu'il y a une harmonie entre ce que tu as à offrir et ce qu'ils recherchent. Montre-leur ta motivation à intégrer leur équipe!

Truc pratique! Après avoir pratiqué ton pitch à « L'Avant-match », pourquoi ne pas commencer ton réseautage avec les employeurs qui t'intéressent le moins? Tu prendras ainsi le temps de bien t'approprier ton pitch et de le pratiquer afin de te sentir plus à l'aise et confiant au moment de charmer ton employeur favori!

POSTULE ET GARDE LE CONTACT

Un réseautage réussi doit toujours se solder par le maintien du contact établi avec les personnes rencontrées. Tu as fait la rencontre d'un employeur intéressé par ta candidature? Fais-lui parvenir immédiatement ta candidature via la plateforme d'affichage de poste du CJE Montréal Centre-Ville.

1. Crée ton profil en ligne en suivant ce lien : <https://cjemontreal.org/fr/inscription/>
2. Postule sur les offres d'emploi qui t'intéressent.

Astuce : maintiens le contact en demandant à l'employeur s'il accepte que tu l'ajoutes à ton réseau LinkedIn!

BON ÉVÉNEMENT!

