

Consu'Live n°12

Comment bien se vendre sur un salon ?

Sophie Her



Ce webatelier Apec pour comprendre :

- Les enjeux d'un salon de recrutement
- Comment se préparer
- Réussir à networker sur le salon



Pour participer, allez sur <https://www.beekast.live>

Et entrez le code session : **5rbm4i**



Connectons-nous

Pour vous permettre d'accéder gratuitement à tous nos services,
et recevoir le support de présentation du webinaire :

Merci de bien vouloir créer votre compte Apec sur [Apec.fr](https://apec.fr)



Connaissez-vous l'Apec ?

SES MISSIONS

- 1 Accompagner les cadres dans leur évolution professionnelle et leur recherche d'emploi et les jeunes diplômés dans l'accès à leur 1^{er} emploi
- 2 Conseiller les entreprises pour optimiser leurs recrutements et la gestion des compétences internes
- 3 Apporter analyses et repères sur les grandes tendances en tant qu'observatoire du marché de l'emploi cadre
- 4 Collecter et diffuser les offres d'emploi cadres

MON CONSEIL
EN ÉVOLUTION
PROFESSIONNELLE

L'Apec,
opérateur du
Conseil en
Évolution
Professionnelle

500
consultant·e·s

47
centres

12
délégations
régionales

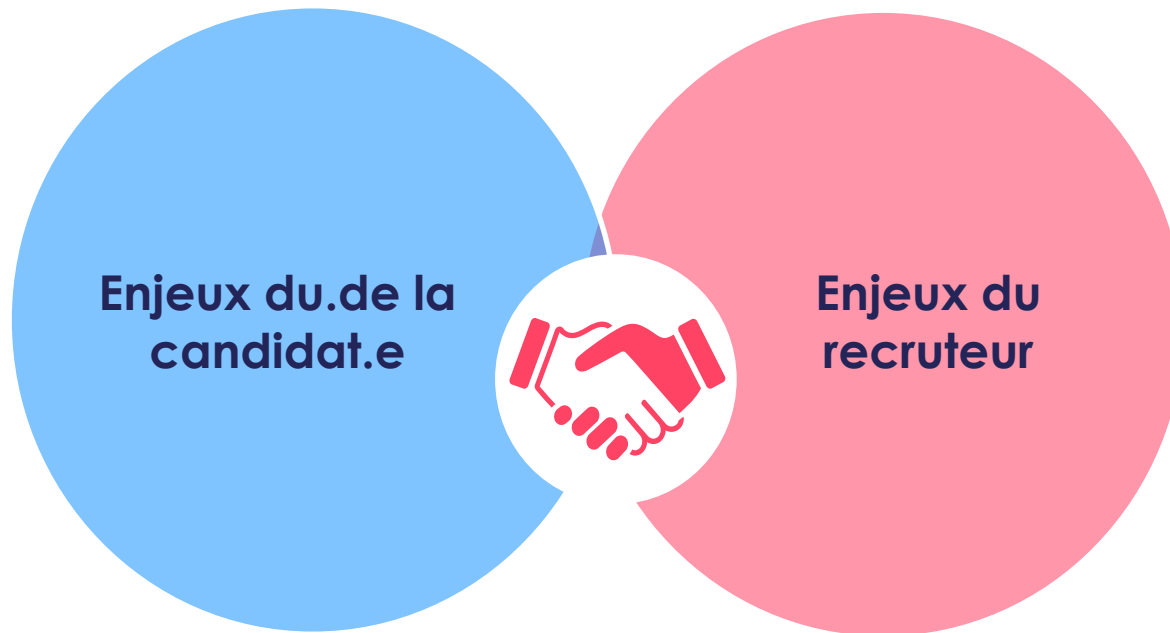
Un observatoire
de l'emploi,

spécialiste des trajectoires,
des compétences
et des recrutements
des cadres

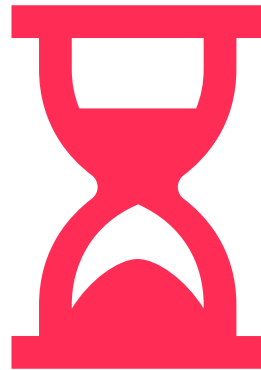
Les enjeux d'un salon de recrutement



Les enjeux du recrutement



Les 3 attentes clés du recruteur



Les attentes du recruteur

Mieux vous connaître et identifier ...

Vos motivations

- Pour le poste et l'entreprise
- Ce qui vous fait agir
- La perception que vous avez de votre réussite professionnelle

Vos compétences

- Vos réalisations contextualisées

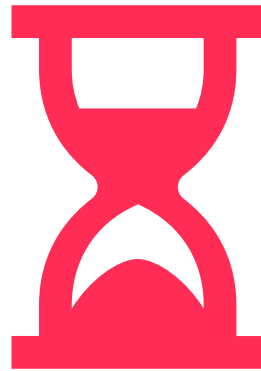
Votre potentiel

- Vos qualités relationnelles
- Votre faculté d'apprentissage
- Votre intelligence des situations
- Votre investissement
- Votre capacité de réflexion

Être prêt
pour le salon



Comment mal préparer son entretien ?



Votre objectif : démontrer votre capacité à vous projeter dans l'entreprise



identifiées, traduites, concrètes, personnalisées et ciblées en fonction du poste



Avant le salon :



Identifiez les acteurs présents sur le salon & les postes à pourvoir

Vos ressources :

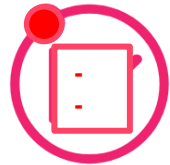
Le site internet du salon

Le site internet des sociétés

ou bien par d'autres sources comme les réseaux sociaux ou votre réseau



Préparez et répétez votre pitch de présentation (3 min)



Préparez vos arguments : listez 2 ou 3 raisons et atouts personnels pour lesquels vous postulez auprès de telle ou telle entreprise.



Préparez quelques questions à poser au recruteur

Savoir se présenter en 3 étapes :

■ Je suis ...

« Je suis passionné.e / (jeune) professionnel.le / spécialiste / expert.e de/en (votre domaine de compétences)»

■ Je veux :

« Aujourd'hui mon projet est de ... »

« au sein d'une organisation comme la vôtre qui ... »

■ Je peux apporter : *mes compétences, en réponse à vos attentes*

« Au fil de mon parcours, j'ai acquis notamment 3 compétences clés en lien avec votre besoin : »



Et pensez à donner des réalisations / exemples concrets.

Le jour J :

L'ERREUR



Avoir la seule intention
de **déposer votre CV**
à des entreprises.



- ✓ **Vous présenter en quelques minutes**
en valorisant vos compétences
en lien avec les attentes de l'entreprise.
- ✓ **Exprimez un projet professionnel clair**
et vos motivations pour cette entreprise
- ✓ **Avoir quelques questions à poser**

**L'entreprise pourra alors
vous dire si elle a un poste
qui vous correspond**



Adoptez les bons réflexes :



- ✓ Avoir un **dress code adapté**
- ✓ **Avoir le bon état d'esprit** : positif, énergique et à l'écoute
- ✓ **Se présenter** sur le salon au bon moment
en dehors des heures de pleine fréquentation
- ✓ **Apporter des CV en quantité**
- ✓ **Être ouvert** : écoute, regard, sourire ... **pour créer du lien**

Après la rencontre au salon



- **Soignez votre posture** même au moment de dire au revoir, c'est une rencontre entre professionnel.le.s
- **Laissez votre candidature et échangez vos cartes de visite** pour que le recruteur puisse vous recontacter
- **Envoyez un mail de remerciement** sous 48h en rappelant :
 - Votre compréhension des enjeux du poste
 - Votre motivation au regard du poste
 - Ce que vous avez à proposer à l'entreprise : vos compétences techniques en adéquation avec les missions demandées
- **Ajouter les contacts professionnels à votre réseau LinkedIn**



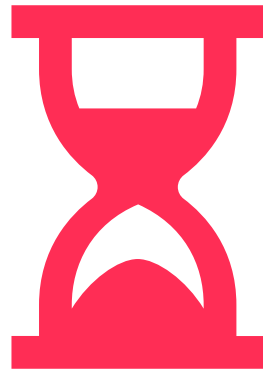
Votre objectif:

Continuer à vous démarquer des autres candidats.

**Au delà des postes ...
que faire à un salon ?**



Selon vous,
quels sont **les autres intérêts**
de se rendre à un salon ?



Le salon c'est aussi l'occasion de ...

Obtenir des informations

- . Sur les perspectives de la société
- . Les postes qu'elle aura à pourvoir
- . Comment postuler, ...

Rencontrer de nouvelles entreprises

Se faire connaître

Avoir de nouvelles pistes à explorer

Multiplier vos contacts

Partager avec d'autres candidats

Avoir des retours sur vos présentations



Comment networker sur un salon ?

■ Ayez un objectif :

- ✓ Vous présenter à l'entreprise
- ✓ Récupérer le contact d'un recruteur
- ✓ En savoir plus sur l'entreprise qui vous intéresse



■ La bonne posture :

- ✓ **Soyez concis - Prévoyez une présentation courte** : nom, secteur et objet de votre venue.

Objectif : votre cible doit être capable de se souvenir de vous par la suite :

"J'ai rencontré un tel, qui était dans tel secteur, qui s'intéresse de près à ...".

- ✓ **Être à l'écoute** et faites parler votre interlocuteur
- ✓ **Soyez ouvert et capter votre interlocuteur** – suite à une conférence...
- ✓ **Laissez une trace** : une carte de visite ou une fiche projet
- ✓ **Maintenez le contact**



Des questions ?



Nos services... pour vous entraîner



<https://simulateur-entretien.apec.fr/>

TESTEZ-VOUS EN VISIO- CONFÉRENCE

apec.fr/candidat/optimiser-votre-candidature/entraenez-vous-a-lentretien-de-recrutement

Le service APEC dédié aux jeunes: Objectif premier emploi

■ Pour qui ?

Jeunes diplômés, étudiants à la recherche d'un stage ou d'une alternance, à partir de Bac+3

■ Modalités d'intervention :

Atelier en présentiel (4 heures)

ou

Webatelier (2 heures)



1 RDV individuel
téléphonique

ou

1
Accompagnement individuel
(selon les besoins du jeune)



> Des outils,
> Services à distance
> Ateliers / webateliers

(à mobiliser selon vos besoins)

Merci pour **votre attention**

