

Atelier 1 journée

"Oser faire du réseau"

Document préparatoire

- Afin d'optimiser votre participation et votre engagement sur 1 jour (7h) à l'atelier, nous vous conseillons de :
 1. Pour l'atelier en présentiel :
 - Apporter un ordinateur portable ou une tablette. Merci de venir 10 minutes avant le début de l'atelier pour s'assurer de la bonne connexion de vos appareils
 - Si les conditions sanitaires le permettent, prévoir d'être disponible pour déjeuner avec le groupe dans les alentours au wifi.
 2. Pour l'atelier en distanciel :
 - Avoir un casque et une webcam, ainsi qu'une bande passante de bonne qualité type adsl. Sans une connexion suffisante vous ne pourrez malheureusement pas participer.
 3. Avoir un profil sur un réseau social professionnel type LinkedIn avec une première utilisation.
 4. Faire le point sur vos contacts :

Sphère	Mes relations	Ce que je peux lui demander (contacts / info sur secteur, métier, région, entreprise, etc.)
Famille		
Études		
Amis		
Voisins		
Travail		
Associations		
Autre		

5. Diagnostiquer votre pratique et définir votre stratégie réseau

▪ **Votre situation**

- En recherche d'emploi depuis plus de 3 mois ■
- En poste sur le départ (en préavis ou fin de contrat ou rupture de contrat) ou en recherche d'emploi depuis moins de 3 mois ○
- En poste sans départ programmé ✦

▪ **Votre degré d'urgence**, vous souhaitez avoir retrouvé un emploi sous :

- 1-2 mois ■
- 3-6 mois ○
- 6 mois à 1 an ✦

▪ **Votre bilan**

- Vous savez nommer vos compétences, vos valeurs et vos motivations ■
- Vous ne pouvez nommer qu'une partie de vos compétences, vos valeurs et vos motivations ○
- Vous avez besoin de les clarifier ✦

Vos valeurs/faisabilité de votre projet

- Vous avez défini un projet qui fait sens pour vous et pour lequel il y a un besoin sur le marché ■
- Vous avez défini un projet qui fait sens pour vous mais vous ne savez pas s'il y a un besoin sur le marché ○
- Vous avez une idée vague de ce qui fait sens pour vous ✦

▪ **Votre projet**

- Vous savez nommer les différents intitulés des fonctions que vous recherchez ainsi que les secteurs d'activité dans lesquels vous pouvez l'exercer ■
- Vous savez ce que vous pouvez faire mais vous ne connaissez pas tous les intitulés de fonctions et les secteurs d'activité ○
- Vous avez une idée vague de ce que vous pouvez faire ✦

▪ **Votre marché**

- Vous avez listé toutes les entreprises qui vous intéressent et vous suivez leur actualité ■
- Vous avez identifié la taille et le secteur d'activité des entreprises sur lesquelles vous pouvez candidater ○
- Vous avez une idée approximative des entreprises sur lesquelles vous pouvez candidater ✦

▪ **Les besoins de votre marché cible**

- Vous connaissez les enjeux et les besoins en compétences (niveau de diplôme, niveau d'expérience, etc.) de votre marché cible ■
- Vous connaissez les enjeux mais pas les besoins en compétences ○
- Vous avez une vague idée des besoins en compétences ✦

▪ **Votre concurrence**

- Vous savez comment vous démarquer, vous connaissez vos atouts différenciateurs ■
- Vous savez quels sont les profils de vos concurrents (niveau de diplôme, type de diplôme, niveau d'expérience, secteur d'activité, âge) ○
- Vous avez une vague idée ✦

▪ **Vos actions**

- Vous répondez à des offres quotidiennement ■
- Vous avez répondu à une dizaine d'offre depuis 3 mois ou vous avez parlé de votre projet à votre réseau ○
- Vous n'avez pas encore répondu à des offres ni activé votre réseau ✦

Comptabilisez le nombre de :

■ :

○ :

✦ :

Cas 1 : Vous avez obtenu une majorité de

■ Vous souhaitez trouver votre direction

- o Nous vous conseillons de faire majoritairement du réseau et d'activer vos relations (80 %) et peu de candidatures (20 %) tant que votre projet n'est pas clarifié

■ Nous vous conseillons d'utiliser le réseau et vos relations pour

1. Faire le point et définir des pistes qui font sens pour vous :

- en demandant à votre réseau/vos relations comment sont perçus votre personnalité, vos valeurs, vos motivations, vos compétences, vos freins, vos logiques de réussite
- en questionnant des professionnels sur leur métier, secteur
- en vous informant sur les formations diplômantes, certifiantes ou non
- en adhérant à des groupes en lien avec vos pistes métier/secteur
- en publiant un profil générique pour tester le marché
- en vous présentant auprès de votre réseau, vos relations en démarche de réflexion et non en recherche d'emploi

2. Identifier les besoins du marché

- par une veille sur les enjeux et les compétences demandées
- en analysant le profil des personnes exerçant le métier qui vous intéresse (parcours, formation, niveaux d'expérience)
- en questionnant des professionnels sur les évolutions d'un métier/secteur

3. Valider la faisabilité de votre projet

- en demandant à votre réseau/vos relations de vous aider à définir vos forces, faiblesses, risques et opportunités (MOFF/SWOT)
- en choisissant une formation en lien avec votre budget, degré d'urgence, les besoins du marché
- en tenant informé votre réseau/vos relations et en le remerciant pour l'aide apportée

Cas 2 : Vous avez obtenu une majorité de



■ Vous savez où vous allez mais vous ne savez pas comment y aller

- Nous vous conseillons d'activer autant le réseau/vos relations que les candidatures (50%/50%)

■ Nous vous conseillons d'utiliser le réseau/vos relations pour :

1. Identifier vos atouts

- en questionnant votre réseau/vos relations sur vos compétences, réussites et votre personnalité pour définir vos satisfactions/insatisfactions, vos besoins
- en publiant un profil qui démontre votre potentiel
- en rencontrant les professionnels de votre métier/secteur pour identifier les opportunités et les évolutions
- en adhérant aux groupes de votre métier/secteur
- en identifiant les profils les plus demandés

2. Définir les opportunités sur votre marché

- en identifiant les entreprises qui recrutent, leurs enjeux, les rémunérations pratiquées, les évolutions à venir
- en répertoriant les mots clefs utilisés, les différents intitulés de poste (profils concurrents, offres, référentiels métier)
- en publiant un profil pour tester le marché

3. Faire un choix avisé

- solliciter votre réseau/vos relations pour vous aider sur la clarté de votre offre de service, sur vos CV, lettre, profil et pitch
- en tenant informé votre réseau/vos relations de vos choix et en le remerciant pour l'aide apportée



Cas 3 : Vous avez obtenu une majorité de

■ Vous savez où vous allez et vous avez besoin de booster, d'optimiser vos démarches

- Nous vous conseillons de candidater majoritairement (80%) et de compléter vos actions en sollicitant le réseau/vos relations (20%)

■ Nous vous conseillons d'utiliser le réseau/vos relations pour :

1. Affiner les postes visés

- en identifiant vos atouts différenciateurs face aux profils concurrents
- en interrogeant les professionnels du recrutement sur les profils demandés
- en identifiant les mots clefs (profils concurrents, offres) pour améliorer votre référencement
- en sollicitant l'avis de votre réseau sur la clarté de votre projet sur CV, lettre, profil, pitch
- en demandant de l'aide à votre réseau/vos relations sur l'illustration de votre pitch avec des réalisations chiffrées
- en sollicitant des recommandations de vos compétences

2. Définir vos cibles

- par des entretiens réseaux avec des personnes non décisionnaires pour connaître: enjeux, compétences attendues, rémunération...

3. Être recruté.e

- par des entretiens auprès des décideurs sur recommandation pour présenter votre offre de service
- par votre visibilité auprès de vos cibles (réseaux, site internet, syndicats, salons, groupe de discussion)
- en publiant, commentant des articles en lien avec votre projet
- en adaptant CV, lettre, profil, pitch au vocabulaire de vos cibles