

JC HÉRICHE

Décrochez votre **nouveau job**



Cessez de demander

Proposez vos solutions

DUNOD

Pour contacter l'auteur :
jcherichecep@gmail.com

Maquette de couverture : © *Misteratomic*

AVERTISSEMENT

Les propos tenus par l'auteur dans cet ouvrage n'engagent que lui et ne sauraient impliquer ses employeurs actuels ou passés de quelque manière que ce soit.

La méthode SOL-R est déposée à l'INPI. Avant toute utilisation à des fins de conseil, coaching ou formation, vous devez en demander l'autorisation à l'auteur.

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements

d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour

les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du

droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).



© Dunod, 2018

11 rue Paul Bert, 92240 Malakoff

www.dunod.com

ISBN 978-2-10-077212-4

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

À Laurence

*« Hâte-toi de transmettre
Ta part de merveilleux de rébellion de bienfaisance
Effectivement tu es en retard sur la vie »*

René Char

« Les vérités les plus précieuses sont les méthodes. »

Friedrich Nietzsche

SOMMAIRE

Ils ont aimé la méthode...	VI
Avant-propos	VII
L'offre de solutions : pour qui, pour quoi ?	5

PARTIE 1 – La méthode de l'offre de solutions (SOL-R)

1. Clarifiez votre objectif professionnel	19
2. Les 3 principes de l'offre de solutions	25
3. Apprenez à analyser un besoin dans une offre d'emploi	31
4. Devenez un <i>problem solver</i>	43
5. Trouvez les arguments qui font mouche	53
6. Un plan adapté : le plan SPRI	65
7. Utilisez des effets persuasifs	73

PARTIE 2 – Les 4 applications pratiques

8. Vos lettres de motivation	87
9. Vos entretiens de recrutement	113
10. Votre profil sur les réseaux sociaux	131
11. Votre démarche réseau	153
Conclusion	173
Remerciements	176
Bibliographie	177
Annexes	178

Ils ont aimé la méthode...

Fabienne

« Je veux vous remercier. Avec votre méthode, vous avez répondu à mes besoins. Le marché de l'emploi est saturé. Si on n'a pas compris le principe de l'offre de solutions, comment peut-on faire pour intéresser les recruteurs ? »

Franck

« Votre méthode change tout. Je pensais que la lettre était obsolète. Je me rends compte qu'au contraire, elle est au centre de tout. Je peux même me passer d'un projet professionnel en écrivant des lettres d'offre de solutions. »

Jamila

« J'ai suivi vos conseils lors d'un entretien d'embauche pour un poste de responsable comptable. Je viens de décrocher le poste ! Merci pour votre professionnalisme. »

Sophie

« Je ne fais plus que des lettres d'offre de solutions ! D'ailleurs, durant mes entretiens, j'ai des commentaires très positifs sur le dynamisme et l'audace de mes lettres. »

AVANT-PROPOS

Bonjour, cher lecteur, bienvenue et merci d'avoir acheté ce guide. Je m'appelle JC Hériché, coach en efficacité professionnelle, développement personnel et *personal branding*. Mon rôle est de vous aider à réussir votre vie professionnelle, à trouver le poste qui vous motive et, pourquoi pas, le job de vos rêves. Pour y parvenir, j'ai une conviction profonde : il vous faut devenir apporteur de solutions aux recruteurs. Et, pour cela, avoir pris connaissance de leurs besoins, avoir compris leurs attentes. Vous y arriverez si vous vous dotez d'un outil décisif : **l'offre de solutions**.

L'objet de ce guide est de vous fournir la méthode pour construire et présenter votre offre de solutions. Je l'ai appelée la **méthode SOL-R** (prononcer « solaire »), comme Solution aux recruteurs.

« Méthode » est un mot venant du grec « *meta odos* » qui signifie : *le chemin qui mène au loin*. La méthode SOL-R est effectivement un cheminement qui vous permettra de décrocher le job qui vous correspond, voire le job idéal. Car elle vous permettra d'écrire des lettres de motivation¹ qui seront enfin lues par les recruteurs. Vous emporterez, également, leur adhésion au moment de l'entretien de recrutement en vous différenciant des autres candidats.

Avant tout, qu'est-ce qu'une offre de solutions ? En tant que candidat à un poste, une offre de solutions est une proposition que vous faites :

- à votre employeur ou à votre manager si vous êtes en poste ;
- aux recruteurs, si vous êtes en recherche d'emploi.

1. Contrairement à ce que je lis ici et là, la lettre de motivation garde toute son utilité, pourvu que l'on en fasse une offre de solutions.

Cela implique que vous appreniez à penser et à communiquer en termes de **besoins**: besoin de votre employeur, besoin de votre manager ou besoin des recruteurs.

C'est quelque chose que vous faites peu, voire jamais. Vous n'en êtes pas responsable, on ne vous a pas appris. Ce qui explique que vous ayez du mal à trouver le poste que vous recherchez.

Ce qu'on vous a appris, c'est à parler de vous, de vos mérites, de votre parcours, de vos motivations, de vos objectifs, de votre projet professionnel. C'est-à-dire à faire du «MOI, MOI, MOI». Cela a son utilité mais ce n'est pas suffisant pour convaincre les employeurs. Seule votre offre de solutions est en mesure de le faire.

Alors, certes, vous avez pu rencontrer d'excellents consœurs et confrères vous recommander d'être apporteur de solutions auprès des recruteurs. Mais jamais ils ne vous ont réellement montré comment faire. Ce guide est destiné à combler ce manque. Vous avez, en effet, entre les mains, la **première méthode d'offre de solutions**.

En plus de l'offre de solutions, j'ai une autre conviction fondamentale: pour trouver le job de vos rêves, vous avez besoin de développer une démarche réseau.

Aujourd'hui, le réseau se déploie sur deux plans:

- Virtuel, avec ce qu'on appelle les réseaux sociaux: LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram, etc.
- Réel avec les rencontres que vous nouez dans la vraie vie, les rencontres IRL (*In Real Life*).

Le réel et le virtuel s'entremêlent, c'est-à-dire que certains de vos contacts sur les réseaux sociaux vont se transformer en rencontres physiques. Et vous garderez le contact avec votre réseau physique grâce aux réseaux en ligne. Dans ce guide, je vous montrerai comment utiliser votre offre de solutions sur les réseaux sociaux et, également, dans votre démarche réseau.

Ainsi, la méthode SOL-R va représenter pour vous une économie de moyens formidable car vous n'aurez à connaître qu'une seule méthode compo-

sée de 7 étapes clés que je détaille dans la partie 1, déclinée ensuite en 4 applications présentées dans la partie 2, correspondant aux 4 axes principaux de votre recherche d'emploi :

- La lettre de motivation (chapitre 8).
- L'entretien de recrutement (chapitre 9).
- Les réseaux sociaux (chapitre 10).
- La démarche réseau (chapitre 11).

Plus encore, votre offre de solutions préparée et présentée au fil de votre recherche d'emploi facilitera votre transition vers le travail indépendant, le jour où vous déciderez de vous mettre à votre compte, car il vous faudra forcément une offre de solutions à destination de vos clients.

Après avoir lu ce guide (le crayon à la main car c'est indispensable pour vous imprégner de la méthode) et avoir répondu aux questions, vous saurez faire une offre de solutions. Mieux, vous aurez élaboré votre propre offre de solutions. Et vous serez devenu apporteur de solutions (et non plus demandeur d'emploi) !

Alors suivez-moi !

JC Hérique,
Saint-Laurent-de-Cerdan,
le 19 juillet 2017

AUTO DIAGNOSTIC

1. Selon vous, les recruteurs recherchent, en premier lieu, des candidats :

- Expérimentés et montrant une grande confiance en eux.
- Ayant compris leurs enjeux.

2. Présenter votre offre de solutions, cela consiste à :

- Démontrer vos compétences, vos motivations, vos qualités.
- Avoir compris le besoin du recruteur et lui montrer que vous l'avez compris.

3. Vous avez besoin d'une offre de solutions :

- Lorsque vous êtes en recherche d'emploi.
- Tout au long de votre vie professionnelle.

4. Vous faut-il forcément avoir un projet professionnel pour réussir votre recherche d'emploi ?

- Oui.
- Non.



Brief du coach

1. La bonne réponse est la deuxième.
2. Les deux réponses sont exactes. Sauf que la plupart d'entre vous ne font qu'une partie du travail : démontrer ses compétences, motivations et qualités. Vous oubliez d'analyser le besoin du recruteur et de montrer que vous l'avez compris, pour ensuite apporter vos solutions. Avec la méthode SOL-R, vous saurez faire les deux !
3. Les deux réponses sont exactes. Mon but est de faire de vous des apporteurs de solutions au long cours et de vous permettre de passer aisément d'une situation professionnelle à l'autre. Cet ouvrage-ci est consacré à la recherche d'emploi.
4. Oui et non. Les deux réponses sont valides. Si vos objectifs professionnels sont clairs, vous pouvez vous passer de construire un projet professionnel et passer immédiatement à la préparation de votre offre de solutions. S'ils ne sont pas clairs, il vous faudra procéder à l'élaboration d'un projet professionnel de manière autonome, avec l'ouvrage *Mon bilan professionnel - Je redynamise ma carrière en 10 étapes* (Dunod, 2017).

Vous pouvez vérifier si vos objectifs professionnels sont clairs en répondant aux 7 questions de clarification de l'objectif (partie 1, chapitre 1).



**« Quoi que ce soit qu'on veuille persuader, il faut
avoir égard à la personne à qui on en veut. »**

Blaise Pascal

L'offre de solutions: pour qui, pour quoi?

POINTS-CLÉS

Votre offre de solutions :

- Vous permettra de réussir votre recherche d'emploi et votre vie professionnelle.
- Vous donnera confiance en vous et vous servira à convaincre les recruteurs.
- Se construira, concrètement, au fur et à mesure de vos lettres de motivation.

OBJECTIF Vous démontrer qu'en passant du statut de demandeur d'emploi à la position d'apporteur de solutions, vous allez réussir à convaincre les recruteurs de vous faire confiance.

CONSEIL DU COACH Lisez ce chapitre de manière linéaire, depuis le quiz d'entrée au «À retenir» final, et répondez aux questions.

QUIZ

Quelle est votre situation actuelle ?

	Oui	Non
1 Êtes-vous en recherche d'alternance, d'emploi ou de stage ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 Êtes-vous en poste ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 Si vous êtes en poste, avez-vous le souhait :		
- de changer de poste en interne ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- d'évoluer dans la hiérarchie ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- d'être en charge de nouvelles missions dans votre poste ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- de changer d'entreprise ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4 Êtes-vous en reconversion ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5 Avez-vous un projet d'activité indépendante ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



Brief du coach

Quelle que soit votre situation, vous avez besoin d'une offre de solutions afin de devenir offreur plutôt que demandeur, qui n'est jamais une position favorable. Je cherche à vous le faire comprendre dans les pages suivantes.

Par ailleurs, cet ouvrage est consacré à la recherche d'emploi mais si, demain, vous avez un projet d'activité indépendante, vous aurez également besoin d'une offre de solutions pour décrocher des clients. Et vous l'aurez préparée grâce à vos offres de solutions faites aux recruteurs.

À qui s'adresse ce guide ?

Si vous avez ouvert ce livre, c'est que **vous souhaitez trouver un job**, celui qui vous motive : vous souhaitez réussir votre vie professionnelle.

Trouver un poste est votre objectif, mais il se peut que vos candidatures restent sans réponse. Ou, si vous êtes convoqué à des entretiens, ça n'aboutit jamais : « *Pas assez expérimenté, on a préféré prendre quelqu'un avec plus d'expérience* » ou « *Trop expérimenté, vous allez vous ennuyer dans le poste, on a préféré prendre quelqu'un de plus jeune* ». Vous ne convenez pas. On vous le fait savoir. Vous vous mettez à douter.

Il est vrai que vous n'êtes pas seul sur le marché de l'emploi. Nous sommes nombreux, très nombreux, même. Pour faire la différence, que vous faut-il ? Commencer par être à l'écoute des recruteurs, qu'ils soient RH ou opérationnels.

Qu'attendent-ils de vous ? Que vous leur montriez que vous avez compris leurs besoins et leurs enjeux. Un sondage publié sur le site Monster.fr en est la preuve éclatante. Je vous le présente ci-après.

Le sondage qui rebat complètement les cartes de la recherche d'emploi

Le 1^{er} octobre 2015, le site d'emploi Monster.fr publie un sondage sur ce que les recruteurs attendent des candidats et sur ce que les candidats pensent qu'ils attendent d'eux¹. Les résultats sont surprenants !

1. Sondage Ifop pour le site Monster.fr réalisé à partir de 1 001 candidats et 303 recruteurs représentatifs des entreprises de plus de 10 salariés.