

SYLVIE PROTASSIEFF

Sous la direction de
Stéphanie Brouard

ET SI

JE ME VENDAIS

MIEUX !

Les secrets du
marketing de soi

EYROLLES



ET SI JE ME VENDAIS MIEUX !

Se vendre ... Quelle idée ! Pourtant, vous vous dites régulièrement :
« Je ne sais pas me vendre ! » Ou bien on vous le dit. Et c'est vrai.

Que vous souhaitiez rester à votre poste, changer de fonction dans la même entreprise, changer de société ou faire aboutir un projet qui vous tient à cœur, cet ouvrage vous aidera à mieux vous mettre en valeur, vous faire apprécier et faire accepter vos projets et vos idées.

Des exemples concrets vous indiqueront les bonnes postures à acquérir, les comportements gagnants, les outils indispensables, bref, tout ce qu'il faut faire, ou ne pas faire, pour mener sa barque.

Consultante et psychologue psychanalyste, **Sylvie PROTASSIEFF** est diplômée de l'Executive MBA HEC. Elle intervient en entreprise dans la fonction commerciale, les projets transversaux, le management et les trajectoires professionnelles. Auteur du *Marketing de soi* et de *Quadras et cadres*, elle a créé le séminaire Marketing de soi pour HEC Alumni.

Pour en savoir plus sur la collection,
rendez-vous sur le blog :
etsimodedemploi.wordpress.com

www.editions-eyrolles.com

ET SI
JE ME VENDAIS
MIEUX !

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

La collection est dirigée par Stéphanie Brouard
<https://etsimodedemploi.wordpress.com>

Création de maquette : Hung Ho Thanh www.hungbook.com

Illustrations réalisées par Valérie Leblanc

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, 2016
ISBN : 978-2-212-56284-2

SYLVIE PROTASSIEFF

ET SI JE ME VENDAIS MIEUX !

Les secrets du marketing de soi

EYROLLES



SOMMAIRE

Introduction.....	IX
-------------------	----

Chapitre 1

JE DEVIENS INCONTOURNABLE DANS MON BOULOT

Les clés pour changer	4
■ Vous avez l'impression de ne pas être considéré à votre juste valeur.....	5
■ Et votre dernier entretien annuel n'a rien arrangé.....	6
■ Votre patron ne sait pas dire merci.....	9
Et pourquoi changer ?	10
■ Ce n'est pas votre truc d'être incontournable, vous êtes plutôt réservé.....	10
■ S'ils ont besoin de vous, ils viendront vous chercher.....	10
■ Le boulot, il ne faut pas trop s'y attacher, on peut se faire virer n'importe quand.....	11
■ Et puis, il ne faudrait pas trop forcer, vous pourriez faire un <i>burn-out</i> !.....	12
Essayez quand même	13
■ Vous faites le point sur vos compétences métier et comportementales.....	13
■ Vous communiquez de façon appropriée sur vos réalisations.....	16
■ Vous vous formez sur une thématique nouvelle.....	18
■ Même si ce n'est pas drôle, vous tenez aussi compte des critiques.....	19
■ Vous soignez votre apparence et votre gestuelle.....	21

Chapitre 2

JE ME VENDS DANS MON ENTREPRISE

Les clés pour changer	30
■ Vous avez fait le tour de votre poste.....	30
■ On ne vous propose rien d'autre dans le service.....	33
■ Vous aimeriez changer de métier.....	34
■ Vous aimeriez prendre du galon.....	35
■ Vous ne savez pas vraiment quelle autre fonction vous aimeriez occuper.....	36
■ Vous avez déjà fait quelques démarches en interne, ça n'a rien donné !.....	38
Et pourquoi changer ?	39
■ De toute façon, dans votre boîte, il n'y a (presque) pas de mobilité.....	39
■ De toute façon, quand un poste est mis dans l'intranet, il est déjà pourvu !.....	40
■ Vous ne pouvez pas parler de mobilité, votre chef va vous en vouloir.....	41
■ Il n'y a que très peu de postes de managers.....	41
■ Vous ne savez pas faire de la politique !.....	42
■ Se faire pistonner, ça ne se fait pas !.....	43
■ Se vendre, ça fait p... !.....	43
Essayez quand même	44
■ Vous définissez le métier que vous aimeriez faire.....	44
■ Vous regardez dans l'intranet quels postes pourraient vous intéresser.....	45
■ Vous enrichissez votre réseau interne dans la boîte.....	46
■ Vous comprenez ce qu'il faut faire pour devenir manager.....	48
■ Votre expérience est-elle un plus pour le poste qui vous intéresse ?.....	49
■ Vous faites un SWOT pour analyser vos chances d'aboutir.....	51

Chapitre 3

JE TROUVE UN NOUVEAU POSTE DANS UNE AUTRE SOCIÉTÉ

Les clés pour changer	60
■ Il est parfois plus facile d'évoluer à l'extérieur...	60
■ ... surtout quand on veut bifurquer un peu...	61
■ ... ou quand on veut gagner davantage	65
■ Le cas du chômage	66
Et pourquoi changer ?	67
■ Avec la crise, ce n'est pas le moment de changer d'entreprise	67
■ De toute façon, vous n'avez pas de réseau	68
■ Les réseaux sociaux, vous trouvez ça insupportable	69
Essayez quand même	70
■ Vous faites le point sur vos motivations	70
■ Vous définissez vos cibles	74
■ Vous êtes présent sur les réseaux sociaux professionnels	76
■ Vous travaillez votre réseau externe	78
■ Et si vous vous faisiez pistonner ?	82
■ Vous créez votre <i>pitch</i> pour parler de vous en toute situation	83
■ Vous refaites votre CV	85
■ Même hors poste, vous avez une carte de visite	87
■ Vous créez quelques outils différenciants	87

Chapitre 4

JE CARTONNE EN ENTRETIEN

Les clés pour changer	96
■ Vos principaux écueils en entretien	96
Et pourquoi changer ?	99
■ De toute façon, tout ce qu'on vous demande, c'est de raconter votre parcours pro	99
■ Vous n'avez jamais su vous mettre en valeur dans les entretiens de recrutement	99

SOMMAIRE

■ Les entretiens, c'est vraiment une loterie.....	100
■ Les entretiens se passent bien, mais après vous n'avez aucune nouvelle.....	101
Essayez quand même.....	102
■ Vous préparez des questions à poser.....	102
■ Vous assurez un bon début d'entretien.....	107
■ Vous avez un plan type d'entretien en tête.....	108
■ Vous utilisez les super <i>slides</i> pour montrer ce que vous savez faire.....	116
■ Vous argumentez en fonction des attentes de votre interlocuteur.....	117
■ Vous gérez l'après-entretien.....	118
■ Vous relancez dans un délai cohérent avec ce qui s'est dit pour la prochaine étape.....	120

Chapitre 5

JE RÉALISE MON PROJET

Les clés pour changer.....	126
■ Vous aimeriez monter votre boîte.....	126
■ Vous aimeriez reprendre des études.....	128
■ Vous aimeriez prendre une année sabbatique.....	129
■ Vous aimeriez bien faire autre chose, mais quoi ?.....	129
Et pourquoi changer ?.....	130
■ Pour tout ça, il faut de l'argent.....	130
■ Pour tout ça, il faut des relations.....	130
■ De toute façon, vous n'avez pas le temps !.....	131
■ Et puis, à quoi bon !.....	131
Essayez quand même.....	131
■ Toutes les rencontres sont importantes.....	132
■ Vous anticipez et précisez votre projet.....	133
■ Vous faites les premiers pas.....	135
■ Vous cherchez des relais et des appuis, et les convainquez.....	136
■ Et si vous ralentissiez le temps ?.....	136
■ Et si vous faisiez un <i>burn up</i> ® ?.....	137

ET SI JE ME VENDAIS MIEUX !

Conclusion	141
Bibliographie	143
Table des exercices	145
Quelques mots sur la directrice de collection	147

INTRODUCTION

Se vendre... Quelle idée ! Quel terme de bas étage, vulgaire, presque... qui évoque des activités aujourd'hui illicites, pas du tout votre ambition ni votre projet de vie !

Mais pourtant, vous dites régulièrement : « Je ne sais pas me vendre ! » Ou bien on vous le dit. Et c'est probablement vrai.

Et pourquoi parle-t-on de se vendre ? Et bien parce qu'il s'agit du marché de l'emploi, et que tout marché nécessite de mettre en place une démarche marketing — vente pour y être efficace !

Rien de plus !



Vraiment, je ne suis pas douée, je ne sais pas me vendre. L'autre jour, mon boss m'a proposé de prendre la responsabilité d'un projet. Ça m'a fait peur. J'ai dit non. Maintenant je regrette.

Eh bien moi, c'est pareil. En ce moment, je cherche à changer de boîte, mais les entretiens, quelle galère ! Comme si c'était facile de dire du bien de soi !



D'ailleurs, pour vous excuser en quelque sorte de ne pas savoir vous vendre, vous dites : « Je ne suis pas carriériste » ou « Je ne suis pas politique. » « Carriériste », « politique », des mots qui ont pour vous un sens très négatif. Et vous dites parfois de certains : « Il a les dents qui rayent le plancher. » Tous ces gens-là, pour vous, n'hésitent pas à nuire à autrui pour arriver à leurs fins. Et vous n'êtes pas comme ça.

Pour une personne dénuée de principes, la plupart des autres sont simplement ambitieux, confiants dans leur bonne étoile, capables de se mettre en valeur et de se faire apprécier. Capables aussi de savoir ce qu'il faut faire et ce qu'il ne faut pas faire pour mener sa barque professionnellement.

Alors, pourquoi pas vous ?

Vous pourriez être davantage apprécié dans votre fonction, ce qui donne tellement envie d'aller bosser, même le lundi !

Vous pourriez être apprécié et identifié comme apte à une promotion ou une mobilité dont vous avez envie, dans votre entreprise.

Ou être un jour considéré comme le meilleur candidat lorsque vous postulerez au poste de vos rêves dans une autre entreprise.

Ou vous mettre en valeur lors des entretiens de recrutement, qui posent tant de problèmes à tant de personnes.

Et aussi, tout simplement, savoir faire aboutir vos projets, car il faut aussi savoir les vendre : à la personne qui partage votre vie, à vos amis, à ceux qui peuvent vous aider à les financer, ou qui pourraient vous prêter main-forte pour qu'ils réussissent.

UNE QUESTION DE POINT DE VUE

Dans le contexte actuel de chômage...



Chez Pôle Emploi,
ils m'ont dit que je ne
me vends pas assez...
Ils en ont de bonnes,
c'est dur de se vendre
quand on a répondu
à 145 annonces pour
rien ! Et puis d'abord,
comment on fait,
pour se vendre ?



Oui, moi aussi, au début,
je ne comprenais
pas vraiment ce qu'il
fallait faire, mais
j'ai commencé à mettre
ça en pratique, et
tout se passe mieux,
j'ai quelques pistes,
je pense que je vais
trouver bientôt !

Si par malchance, vous êtes actuellement sans emploi, ou craignez de le devenir, vous pouvez avoir vécu jusqu'à présent votre recherche comme un parcours semé d'embûches où vous vous sentez parfois moins bien outillé que d'autres. Vous vendre mieux, c'est comprendre quelles sont vos vraies compétences dans le poste que vous visez, et connaître la manière de les mettre en valeur.

Avez-vous le sentiment d'être ballotté, au gré des crises, des modes, des plans sociaux dans votre trajectoire professionnelle ou dans votre vie ?

Apprendre à vous vendre peut vous aider à gérer votre trajectoire professionnelle, et aussi votre vie. C'est devenir acteur de vos choix professionnels et de vos choix de vie.

CHAPITRE 1

JE DEVIENS INCONTOURNABLE DANS MON BOULOT

Après avoir lu ce chapitre, vous aurez recensé l'essentiel de vos compétences techniques et relationnelles et appris quelques trucs et astuces pour en parler et les mettre en valeur discrètement. Vous aurez pris conscience que vos compétences seront mieux reconnues si vous soignez votre apparence. Vous trouverez quelques raisons supplémentaires d'accroître vos compétences et même de tirer de temps en temps profit d'une critique qu'on vous aura faite.

