

Projet personnel et professionnel

Connaissance de soi – deuxième partie

5. Qualités professionnelles

Voici une série d'adjectifs qualificatifs.

- 1) Surlignez-en 6 qui, à votre avis, vous représentent le mieux au travail. Efforcez-vous de vous décrire tel (le) que vous êtes.

1. rapide	15. enthousiaste	29. responsable	43. créatif
2. soigneux	16. convaincant	30. individualiste	44. innovateur
3. adroit	17. sensible	31. réfléchi	45. souple
4. organisé	18. observateur	32. coopératif	46. diplomate
5. dévoué	19. dynamique	33. méthodique	47. fédérateur
6. consciencieux	20. ponctuel	34. énergique	48. souriant
7. éloquent	21. perfectionniste	35. logique	49. détendu
8. sociable	22. imaginatif	36. rêveur	50. leader
9. patient	23. vigoureux	37. ambitieux	
10. chaleureux	24. capable	38. précis	
11. actif	25. travailleur	39. habile	
12. calme	26. autoritaire	40. efficace	
13. prudent	27. original	41. minutieux	
14. persévérant	28. volontaire	42. discret	

- 2) Surlignez les 6 qui vous représentent le moins.

- 3) Bilan décrivez-vous en utilisant les 3 adjectifs qui vous représentent le plus et les 3 qui vous représentent le moins.

- 4) Parmi les qualités qui vous représentent le moins quelles sont celles qui peuvent présenter un handicap par rapport à votre projet professionnel ? Justifiez et envisagez des actions correctives

6. Constituer son réseau de relations professionnelles

Un réseau de relations professionnelles est constitué de l'ensemble des personnes susceptibles de vous aider à trouver des informations sur le métier que vous envisagez. Ces personnes sont des relations de travail, des connaissances liées à vos activités personnelles et des proches (famille, amis, ...). Ce réseau vous permettra de mettre en place une veille du marché de l'emploi et de dépister « les emplois cachés » (voir article ci-dessous).

Première étape : lister son cœur de réseau professionnel

Sous une forme ou une autre (exemple ci-dessous) il est important de se constituer un réseau professionnel.

Prénom et Nom de la personne	Profession et entreprise	Raison de sa présence dans mon réseau	Coordonnées

Deuxième étape : comment entretenir son réseau ?

Listez 3 actions permettant d'activer, d'entretenir et de faire vivre ce réseau :

1.

2.

3.

Quelles sont les idées que vous retenir pour faire fonctionner votre réseau ?

Idée 1

Idée 2

Idée 3

Troisième étape : les réseaux sociaux professionnels

Recensez les réseaux professionnels existants puis analysez **l'utilité** de ces réseaux pour leurs membres.

7. Marché ouvert et marché caché

Source TREK : université de Rennes 2

Après vous être interrogé sur l'adéquation entre votre profil et les attentes de vos futurs employeurs, vous vous êtes positionné sur un projet professionnel cohérent, adapté aux réalités et argumenté en fonction des attentes des recruteurs (mon projet professionnel). Vous pouvez maintenant commencer à rechercher un emploi en vous confrontant au marché du travail.

Classiquement, le marché du travail est divisé en deux parties : le marché ouvert et le marché caché. Ce découpage implique plusieurs types d'approches différentes mais complémentaires.

Le marché ouvert

Comme son nom l'indique, le marché ouvert est directement visible via, par exemple, les offres d'emploi. En répondant à ces offres, vous identifiez un besoin clairement défini par l'entreprise. C'est l'approche la plus fréquemment utilisée par les candidats mais ce n'est pas nécessairement la plus efficace. En effet, même si c'est la méthode la plus simple d'utilisation, c'est également la plus concurrentielle.

Le marché caché

Le marché caché, quant à lui, n'est pas directement visible, l'entreprise a peut-être des besoins mais a choisi, pour diverses raisons (coût, visibilité, etc.), de ne pas les communiquer. C'est donc à vous de contacter les structures qui vous intéressent et de leur proposer vos compétences selon votre plan d'action : secteur géographique, compétences, etc. La concurrence est plus faible puisque vous ciblez la plus grosse partie du marché. De plus l'employeur peut être plus disponible à l'étude de votre candidature car vous vous présentez comme une personne active.

Le marché caché peut représenter jusqu'à 80% du marché total, c'est la partie cachée de l'iceberg. En tant que jeune diplômé, vous ne devez en aucun cas la négliger ! Restez en veille sur votre environnement

professionnel, présentez-vous lors des forums ou des salons, envoyez des candidatures spontanées, rencontrez des professionnels, utilisez le réseau que vous possédez déjà et alimentez-le en échangeant et en communiquant sur vos démarches et votre profil, inscrivez-vous sur les réseaux professionnels sur Internet (Internet et la recherche d'emploi : Je booste mes réseaux), ce sont les meilleurs moyens d'accéder au marché caché. Il arrive même que les entreprises n'aient pas pleinement conscience de tous leurs besoins, nous appelons cela le marché latent. Dans ce cas vous pouvez, dans vos candidatures, être force de propositions afin de susciter la curiosité de vos interlocuteurs et pourquoi pas faire émerger un/des besoin(s).

Comment accéder au marché

Il existe trois principaux moyens d'accéder au marché du travail

- ▶ Les offres d'emploi publiées sur divers supports (Internet, presse, etc.)
- ▶ Les candidatures spontanées auprès d'entreprises ciblées en amont
- ▶ Le réseau professionnel

8. Recherche d'emploi : "J'ai trouvé du travail grâce à LinkedIn"

Catherine de Coppet

Source : <https://www.letudiant.fr>

Certains ne se sont toujours pas fait à son nom, quasi imprononçable... Que vous l'appeliez "line'quedine", "line'kine" ou "line'kdine", LinkedIn est devenu le réseau social professionnel incontournable. Mais pour quelle efficacité ? Témoignages de ceux qui ont trouvé du travail grâce à la plate-forme.

En janvier 2018, les Hauts-de-France signaient **un partenariat avec LinkedIn**, afin d'améliorer leur politique de l'emploi en s'appuyant sur les data des utilisateurs habitant la région. Preuve, s'il en est, que **l'influence de ce réseau social ne cesse de gagner du terrain**. Agrégeant 546 millions de profils à travers le monde, le réseau social professionnel fait de plus en plus partie des outils incontournables quand on cherche du travail.

Et ce, de plus en plus tôt dans la vie professionnelle. "Pendant mes études, **les profs nous incitaient à nous créer un profil**. À partir de là, j'ai pris le pli", témoigne Coralie, 26 ans, responsable marketing digital dans une agence de communication basée en Grande-Bretagne. "J'ai été contactée sur LinkedIn par un employé d'Orange au moment où je cherchais un stage de fin d'études", ajoute Pauline, 27 ans, ingénieur en R&D dans l'informatique. Exit donc l'image d'un réseau social dédié aux "seniors" : LinkedIn constituerait **un bon tremplin pour les jeunes diplômés en recherche de poste, mais aussi pour les étudiants en en quête de stage**.

Certains secteurs mieux représentés

Ceci est d'autant plus vrai lorsque votre secteur d'activités est bien représenté sur le réseau social. Force est de constater, et vos témoignages le confirment, que **les milieux de la communication, du digital et de l'informatique y sont très présents, ainsi que les fonctions commerciales**. "Pour moi, c'est le premier réseau pour recruter et être recruté", soutient Joakim, 29 ans, représentant en Inde d'une grande école de commerce française. À la base, je suis commercial, et c'est un outil incontournable pour trouver des prospects." "**Ma sœur travaille dans la culture, et je constate que LinkedIn est beaucoup moins utilisé que dans mon secteur**. Avant, j'étais dans les sciences humaines, et LinkedIn n'était pas un canal efficace pour le travail", assure Pauline.

Mais au-delà des fonctions et secteurs clés, la portée du réseau en ligne serait, in fine, bien plus large. "**Il y a énormément de recruteurs sur LinkedIn, chasseurs de tête ou liés à des entreprises**. Il ne faut pas oublier que certains sont rémunérés à la prime en fonction du nombre de personnes contactées ou du délai de réponse des candidats", nuance Anouchka, 31 ans. Cette chargée de la stratégie média d'une agence de communication à Bruxelles a été recrutée "en deux clics" en répondant à

une offre d'emploi publiée sur LinkedIn. En outre, **plus votre profil sera pointu et demandé sur un secteur d'activité, plus vous aurez de chance d'être contacté via la plate-forme.**

Une mine d'or pour travailler à l'étranger

La multiplication des opportunités via le réseau social fonctionne également très bien pour qui recherche un poste à l'international. **"Dans les pays anglo-saxons, tout se passe là pour chercher du travail et faire de la veille professionnelle, y compris pour les petites et moyennes entreprises"**, souligne Anouchka, passée avant par les États-Unis et Londres. "À l'international, toutes les entreprises sont sur LinkedIn alors qu'en France, c'est surtout les grosses compagnies qui y ont recours", précise Coralie.

"LinkedIn m'a permis de changer d'employeur une fois que j'avais fini mon premier contrat en Inde, raconte Joakim. J'avais été contacté six mois plus tôt par le directeur des admissions de l'école pour laquelle je travaille. J'avais échangé avec lui tout en lui disant que je n'étais pas intéressé. Il a suffi que je le recontacte, on s'est appelé, et j'ai eu très vite un entretien sur Skype." LinkedIn permet d'**accroître et de maintenir sa visibilité, notamment quand vous visez une aire géographique précise.** "Dès que je le peux, je me mets en contact avec des personnes à responsabilité dans mon secteur", explique le jeune homme.

Cohérence et audace

Des conseils intéressants **à condition que vous soigniez votre profil.** "J'ai passé plusieurs heures à le peaufiner, témoigne Coralie. Il renvoyait à un portfolio en ligne avec des exemples de réalisations, mais aussi à mon compte Twitter et Instagram. Tout était relié pour être le plus cohérent possible." Pour Pauline, qui travaille en France, "le plus important est de ne pas avoir le même profil que la personne qui a fait les mêmes études que vous ! **Pensez à ajouter d'autres éléments qui font la différence,** comme les formations suivies en ligne ou des expériences d'engagement..."

N'oubliez pas non plus que, sur LinkedIn comme ailleurs, **l'audace est souvent payante.** "En me renseignant sur les entreprises de mon secteur, j'en ai repéré une qui avait l'air d'avoir les mêmes valeurs que moi. Je sortais d'une série d'entretiens d'embauche qui m'avaient aidée à savoir ce que je voulais. J'ai ajouté la DRH à mon réseau, elle a accepté, et je lui ai demandé directement si elle était en phase de recrutement sur mon type de profil. C'était le cas. Ensuite, tout est allé très vite", poursuit Pauline. "Il ne faut jamais hésiter à engager la conversation, conclut Anouchka. LinkedIn fait gagner un temps fou !"

Quelques conseils concrets pour mettre les chances de votre côté

Pour améliorer l'impact de LinkedIn sur votre recherche d'emplois, il n'y a pas de règle d'or. Mais, comme pour tout réseau social, si votre profil est laissé trop longtemps en sommeil, cela vous desservira plus qu'autre chose. A minima, **actualisez régulièrement votre profil** afin qu'il corresponde bien à votre situation du moment. N'hésitez pas à soigner la "description", ces quelques lignes situées en dessous de votre intitulé de poste. Vous pouvez en changer régulièrement en fonction de qui vous souhaitez attirer.

Ensuite, à vous de jouer là où vous êtes plus à l'aise : contacter des personnes stratégiques, à condition de **bien accompagner votre invitation de quelques lignes pour amorcer le contact** ; répondre à des offres en ligne, pour intégrer le vivier des entreprises qui vous intéressent le plus ; poster dans le fil d'actualité des informations professionnelles sur le secteur que vous visez.

Attention cependant à ne pas vous répandre en posts trop personnels. S'inspirer du storytelling à l'anglo-saxonne est une bonne idée si vous avez vraiment des opinions à partager, et que vous écrivez bien. Sinon, le risque est de lasser votre réseau !