Trouver un emploi… en temps de crise

1. ATTITUDE/COMPORTEMENT

- Travaillez 2 fois plus.
- Accrochez-vous, soyez persévérant, voire pugnace.
- Efforcez-vous d'être toujours positif (surtout pendant les interviews où l'on risque de chercher à vous déstabiliser).

2. CIBLE

- Identifiez les secteurs qui embauchent (CRM, Ventes, Contrôle de coûts…).
- Évitez de vous limiter à approcher les 50 ou 100 plus grandes entreprises et contactez surtout les entreprises petites et moyennes (ce sont elles qui embauchent près de 70% des candidats).
- Approchez les industries/secteurs les moins touchés par la crise (industrie pharmaceutique, assurances, chaînes de restauration rapide …).

3. TECHNIQUES DE RECHERCHE D'EMPOI

- Réseautez, réseautez et réseautez pour glaner de l'information, et non pour rechercher un emploi.
- Personnalisez encore plus votre argumentaire et vos documents (idéalement un document par entreprise visée et/ou rencontrée).
- Faites l'essentiel de vos démarches sur le marché caché et utilisez les routes les moins fréquentées pour approcher les entreprises.

4. STRATEGIES

- Ayez un plan B (Plan de repli).
- Rencontrez et faites parler des personnes qui se sont bien tirées d'affaire lors d'une crise.
- Choisissez d'être un « Consultant » pendant 1 à 3 ans. Travaillez sur mandat ou acceptez des missions « Freelance » ou de « Conseil ». Faites le en votre nom ou au sein d'une petite structure. Éventuellement, envisagez le portage qui est une formule simple, légère et souple.
- Vérifiez vos informations 2 fois ou 3 fois. Pratiquez la triangulation (outil favori des journalistes).
- Remettez en question toutes les hypothèses, façons de penser et raisonnements traditionnels.

© 2011/12 Copyright: D. Porot daniel@porot.com