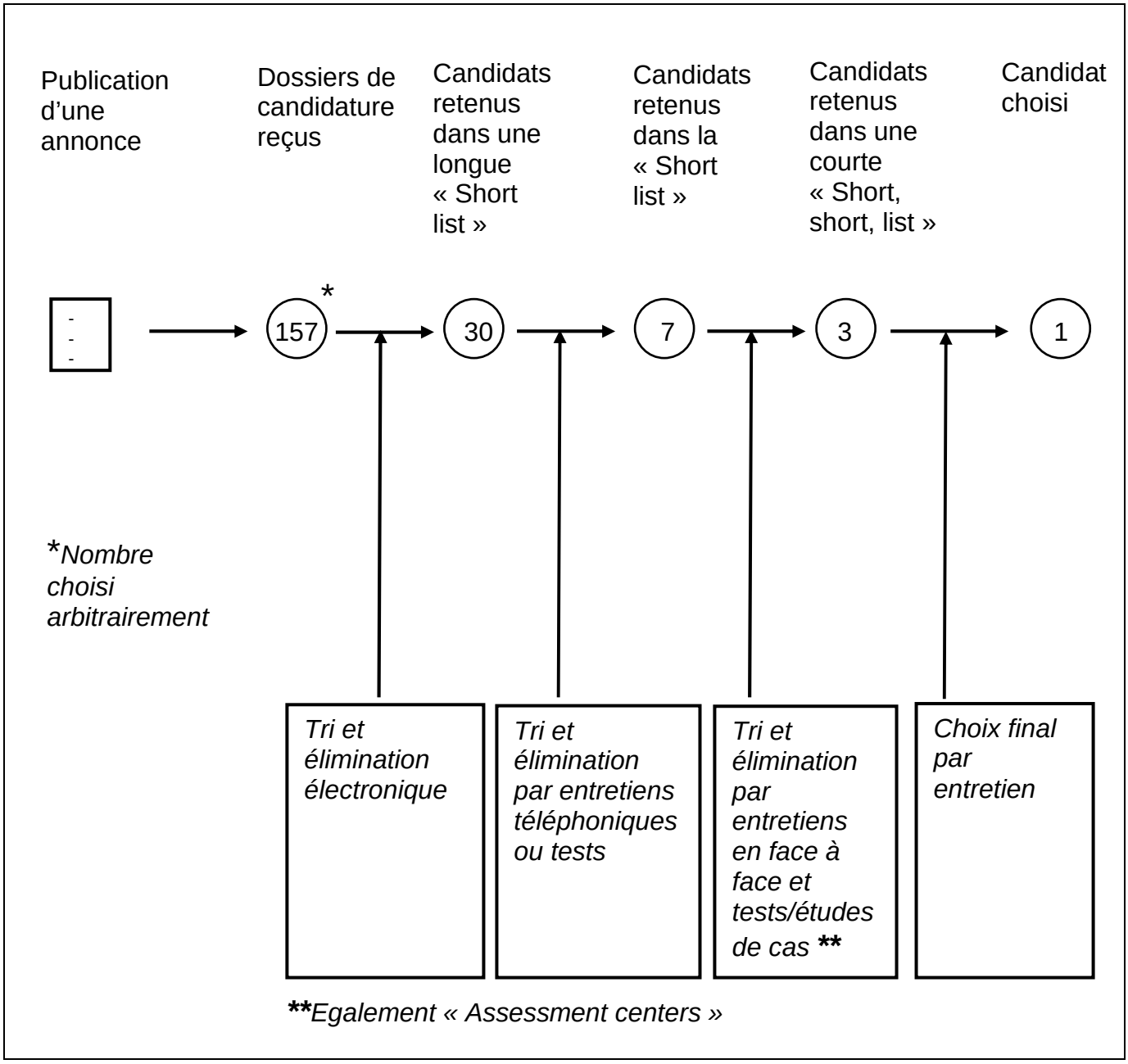
Que faire lorsqu'il ne reste que 3 candidats en lice et que vous voulez le job ?

Lors d'un recrutement classique comme par exemple par annonce « Offre d'emploi », le processus est à la fois : lent, long et assez pénible pour les candidats.

Voici quelques chiffres qui donnent une idée du nombre de candidats retenus à chaque étape du processus de recrutement.



Du point de vue du candidat, il est assez frustrant de consacrer 10, 20, 30 voire 50 heures d'efforts et d'investissements émotionnels, de réussir à ne pas se faire éliminer durant tout ce « jeu de massacre », et de se retrouver parmi les 3 derniers et au final…ne pas être retenu.

Vous ne devez pas et n'avez pas le droit, de rater cette dernière phase où l'entreprise passe de 3 candidats sélectionnés à 1 candidat retenu.

Voici 5 stratégies pour vous permettre de réussir ce passage stratégique et délicat.

©2014/15 Copyright D. Porot
daniel@porot.com

1 STRATÉGIE # 1 : QUESTIONNEZ VOTRE INTERLOCUTEUR POUR CONNAÎTRE SON CRITÈRE CLÉ DE DÉCISION

Demandez à votre interlocuteur, combien de candidats figurent encore sur la « *Short List* ». Dites par exemple : « *Puis-je vous poser une question ? Combien de candidats sont encore en lice ?* »

Puis restez silencieux pendant quelques secondes. Regardez votre interlocuteur et dites-lui : « *Puis-je vous poser une seconde question ?... Quel sera votre critère de décision pour faire votre choix final ?* »

Attendez calmement sa réponse et restez silencieux.

Regardez-le et dites-lui ensuite silencieusement… par le langage des yeux : « *Je comprends. Je pense que je suis la bonne personne pour ce job !* ».

Vous n'avez plus besoin de parler...

2 STRATÉGIE # 2 : DEMANDEZ LE JOB/POSTE

Apparemment, très peu de personnes demandent le job. Elles attendent simplement qu'on le leur offre !

Prenez l'initiative. Soyez proactif. La plupart des employeurs sont hésitants lorsqu'ils recrutent. Une mauvaise décision peut leur coûter très cher et obérer leur image et/ou le fonctionnement de leur département pendant de nombreux mois/années !

Tout à la fin de votre entretien, restez silencieux pendant 2 ou 3 secondes, regardez votre interlocuteur dans les yeux et dites-lui une phrase du style :

« Puis-je vous dire quelque chose ? ».

Attendez alors 1 ou 2 secondes et annoncez-lui :

« J'aimerais beaucoup avoir ce job » ou *«Je souhaite sincèrement avoir ce poste »* ou *« J'ai le sentiment profond que ce poste est fait pour moi ».*

Restez silencieux, vous aurez peut-être fait pencher la balance.

3 STRATÉGIE # 3 : PROJETEZ-VOUS DANS LA SOCIÉTÉ

Quatre tactiques permettent de vous projeter dans la société.

- *Tactique N°1 : Recherche d'une solution*

  Avant l'entretien final, préparez-vous intensément.

  Rassemblez de l'information en investissant du temps sur Internet pour découvrir des articles relatifs à 2 ou 3 sujets brûlants auxquels doit faire face votre interlocuteur.

Durant l'entretien, dites-lui : « *A propos, la dernière fois que nous nous sommes rencontrés vous avez mentionné…* ». Citez alors un sujet brûlant… « *J'ai réalisé quelques recherches et j'ai trouvé deux documents sur ce sujet. Puis-je vous les présenter ?* ».

Puis sortez ces documents de votre serviette et offrez-les à la lecture à votre interlocuteur.

Restez silencieux et attendez qu'il vous pose des questions.

- *Tactique N°2 : Job shadowing*

  Proposez de réaliser un « Job shadowing » (c'est-à-dire de passer un, deux jours ou une semaine dans la société, pour observer et comprendre son fonctionnement).

- *Tactique N°3 : Mini étude*

  Offrez de réaliser une étude courte (ou un audit) sur l'un des sujets brûlants auxquels votre interlocuteur a à faire face. Cela vous prendra 1 à 3 jours de travail. Rédigez alors une analyse courte et incluez prudemment 1 ou 2 suggestions/idées/ébauches de propositions pour résoudre les problèmes rencontrés/identifiés.

- *Tactique N°4 : Travail gratuit*

  Prenez le risque d'offrir gratuitement 2 à 6 semaines de votre temps, pour montrer/prouver votre motivation/désir de rejoindre l'entreprise de votre recruteur.

4 STRATÉGIE # 4 : DITES À VOTRE INTERLOCUTEUR VOTRE « ENTHOUSIASME » OU « DÉSIR » DE TRAVAILLER POUR LUI ET SON ORGANISATION

Comme vous (et la majorité d'entre nous) les personnes « *Aiment qu'on les aime* ».

Tout en évitant d'être un peu trop « *pesant* » ou trop « *onctueux* », dites à votre interlocuteur que :

- vous aimez/appréciez son entreprise. Étayez vos propos de 2 ou 3 points spécifiques (évitez les commentaires banals et éculés !) ;
- dites-lui que vous l'appréciez et l'estimez. Offrez-lui alors des preuves de ce que vous avancez (ses valeurs, son mode opératoire, sa façon de faire les choses, son côté unique …). Là aussi, soyez très spécifique. Pas de phrases standards, de platitudes et de flatteries banales.

5 STRATÉGIE N°5 : AIDEZ VOTRE INTERLOCUTEUR À DÉCIDER

Tout en étant sincère et convaincu, prenez l'initiative de dire à votre interlocuteur : « *Y a-t-il quelque chose que je puisse faire pour vous aider à décider ?* »

6 STRATÉGIE N°6 : DEMANDEZ SI C'EST « *OUI* » OU « *NON* »

Demandez à votre recruteur : *« Durant nos entretiens avez-vous identifié/repéré un élément/point qui vous empêcherait de me faire une proposition ferme d'embauche ? »*

- Si la réponse est *« Oui »,* demandez-lui de développer son point. Puis démontrez-lui – preuves à l'appui – qu'en fait ce problème n'existe pas.
- Si la réponse est *« Non »* souriez … vous devriez avoir le job !

7 STRATÉGIE N°7 : ÉCLAIREZ VOTRE INTERLOCUTEUR SUR VOTRE SITUATION

Si c'est le cas, mentionnez à votre interlocuteur l'état d'avancement de vos recherches et/ou négociations en lui confiant :

- soit « *Je tenais à vous informer, qu'à l'heure actuelle, je négocie avec… autres entreprises* »
- soit : « *Je tenais à vous informer, qu'à l'heure actuelle, je négocie avec… autres entreprises et j'ai déjà une proposition ferme d'embauche*».

Dans les 2 cas, et pour autant que vous le sentiez vraiment, ajoutez : *« Je ne vous cache pas que si j'avais une proposition ferme d'embauche de votre part je serais ravi…* ou*… très tenté de vous dire oui ».*

8 STRATÉGIE N°8 : SOYEZ RÉJOUI ET HEUREUX ET PARTAGEZ VOTRE JOIE

Après avoir demandé à votre interlocuteur où il en était dans sa sélection de candidats et la taille de sa « short list » (liste finale), s'il vous annonce : *« Il ne reste que 3 candidats en lice »* réagissez immédiatement en partagez votre joie et en lui disant : *« Magnifique !!! Donc j'ai pratiquement le job !!! ».*

Puis, regardez-le dans les yeux, souriez et restez silencieux…

9 STRATÉGIE N 9 : AYEZ L'AIR HEUREUX ET PARTAGEZ VOTRE JOIE

Fixez votre interlocuteur. Restez silencieux pendant quelques secondes, regardez la/lui dans les yeux et dites : «*Je n'ai pas la solution ... cependant, je pense être la solution ! »*

10 STRATÉGIE N 10 : POUSSEZ VOTRE INTERLOCUTEUR POUR DÉCIDER

Vous pouvez utiliser cette stratégie qui peut, d'une façon ou d'une autre, surprendre votre interlocuteur. Voici un exemple d'un tel dialogue.

Candidat: « *Combien de candidats en lice vous reste-il ?* »

Employeur: « *3 candidats.* »

Candidat: « *C'est très bien ... Je suis sûr que ces trois candidats sont tous 3 qualifiés pour le poste.* »
« En fait, puis-je vous poser une dernière question? Ne répondez pas si vous pensez qu'elle est trop indiscrète ou si vous souhaitez ne pas y répondre. »

« Je veux être très transparent avec vous. J'ai une autre offre. »

« Pourriez-vous me dire, à votre avis, pourquoi je devrais choisir votre entreprise? »