1 QUELLE EST LA MEILLEURE METHODE POUR APPROCHER LES ANCIENS ELÈVES ?

Il existe 2 méthodes d'approche des anciens élèves (ci-dessous appelés « Alumni ») : l'approche personnelle et l'approche collective.

- **Approche personnelle**

  3 stratégies sont possibles :

  - Stratégie # 1 : Appelez l'assistant de l'Alumn ;
  - Stratégie # 2 : Contactez-le directement.

    Lorsque vous le faites :

    - ✓ présentez-vous en citant clairement et lentement votre nom 2 fois et en l'épelant. Spécifiez ensuite l'année d'obtention de votre diplôme. Il est préférable de le répéter afin d'attirer l'attention de votre interlocuteur et le sécuriser face à vous… Un étranger qu'il ne connaît pas encore ;
    - ✓ demandez-lui si le moment est opportun pour échanger une discussion. Si ce n'est pas le cas, offrez-lui de le rappeler plus tard tout en lui faisant préciser 1 ou 2 dates ;
    - ✓ annoncez le but de votre appel (ex. une rencontre, obtenir des informations…)

  - Stratégie # 3 : Envoyez-lui un courriel.

    Appelez l'assistant de la personne que vous souhaitez rencontrer et demandez-lui s'il vous est possible de lui envoyer un document PDF par email destiné à son boss (l'alumn). Envoyez ensuite un courriel de couverture à cet assistant et joignez le document PDF pour son responsable.

- **Approche collective**

  Saisissez les occasions de rassemblement, comme les réunions de travail, un déjeuner mensuel ou une réception…

  Approchez l'alumn que vous souhaitez rencontrer lorsqu'il est disponible. Souriez et souriez encore !!! Et posez-lui votre question ou déroulez votre « pitch » (20 à 40 secondes).

  Faites simple… cela fonctionnera.

2 PUIS-JE DEMANDER AUX ANCIENS ÉLÈVES S'ILS ONT COMMIS DES ERREURS ET CE QU'ILS CONSIDÈRENT ÊTRE LEUR PLUS GRAND SUCCÈS DE CARRIÈRE ?

Oui, cela est possible à condition de le faire au bon moment, au bon endroit… et de façon courtoise.

- **les erreurs qu'ils ont commises**

  Evitez d'utiliser le mot « *Erreur* ». Dites plutôt : « *Avec le recul, si vous pouviez refaire une phase de votre carrière différemment, comment procéderiez-vous ?* »

- **les exploits qu'ils ont réalisés**

  Cette question est beaucoup plus facile à traiter. Les alumni adorent parler de leurs exploits et de leur singularité.

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

3 QUELS SUJETS PEUVENT ÊTRE ABORDES AVEC LES ANCIENS ELÈVES?

Tous les sujets sont envisageables. Toutefois, veillez à être très prudent quant aux 3 sujets sensibles classiques :

- sexe ;
- politique ;
- religion.

Les personnes adorent parler de ce qui les rend uniques (de leur « USP »).
Si vous identifiez un point spécifique que vous avez en commun, elles s'ouvriront plus volontiers encore.

Si elles ont du temps, elles vous mettront en contact avec leur réseau privilégié, constitué de 3 à 5 personnes qui partagent ce point très précis que vous avez en commun.

4 POUR QUELLES RAISONS LES ALUMNI SERAIENT-ILS DISPOSÉS À ME CONSACRER DU TEMPS ? QUELLES PEUVENT-ÊTRE LEURS MOTIVATIONS?

Cela peut paraître surprenant, mais les alumni aident beaucoup les nouveaux ou les futurs alumni pour différentes raisons.

Le fait de vous aider :

- peut promouvoir l'image/la réputation de l'école (que vous avez eu en commun) ;
- leur procure la satisfaction de se rendre utiles ;
- leur donne un sentiment d'importance ;
- leur rappelle leurs propres enfants (espérant quand le moment viendra, que leurs enfants seront traités comme ils vous traitent) ;
- leur permet de démontrer à quel point ils sont formidables ;
- leur offre la possibilité de rendre le service qu'ils ont eux-mêmes reçu dans le passé quand ils étaient bénéficiaires d'une telle aide.

5 PUIS-JE APPROCHER TOUS LES ALUMNI – MÊME LES SENIORS D'UN CERTAIN ÂGE OCCUPANT DES POSTES TRÈS IMPORTANTS…?

Vous pouvez approcher tous les alumni à condition de respecter certaines règles de base.

Il n'est pas très opportun/utile d'approcher les alumni qui ont obtenu leur diplôme au cours des deux dernières années. Une majorité d'entre eux manquent encore d'assurance, prétendent être en possession d'un poste très en vue et de jouir de grandes responsabilités, alors qu'en réalité tel n'est pas le cas.

Il s'avère, en fait, que les meilleurs contacts sont établis avec les anciens élèves ayant déjà eu 1 ou 2 expériences et des réalisations concrètes à échanger. De plus, ils seront probablement plus facilement joignables.

Lorsque vous les approchez, n'oubliez surtout pas de spécifier immédiatement le but de votre visite : recherche d'information et NON recherche d'emploi ! Dites-leur que la durée de cet entretien « *n'excédera pas 12 minutes* » (ceci est une vieille technique utilisée par les vendeurs).

Respectez le temps imparti. S'ils désirent prolonger la durée de l'entretien, ils vous le diront et il vous suffira de l'accepter avec simplicité !

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

Si vous devez rencontrer un alumn de gros calibre, assurez-vous de le voir en dernier. Cela vous permettra de vous exercer, d'avoir un « pitch » parfaitement au point et d'éviter ainsi tout faux pas (que vous auriez commis auparavant avec d'autres alumni bien moins importants).

6 COMMENT SE COMPORTER FACE AUX ALUMNI : LORS DU PREMIER ENTRETIEN ? DEVRAIS-JE ESSAYER DE DEVELOPPER UN ARGUMENT ?

Il est essentiel de préparer un argument que vous présenterez durant les 2 premières minutes de l'entretien (si le besoin s'en fait ressentir).

Cet argument vous concerne. Il ne devrait pas dépasser 20 secondes. Tout adjectif ou adverbe élogieux à votre encontre devrait être banni de votre vocabulaire (remplacez-les par des résultats concrets).
Mentionnez uniquement des faits et soulignez quelques points qui pourraient présenter un intérêt à l'alumn auquel vous parlez.

Si votre interlocuteur est intéressé et vous demande de développer votre point, faites-le mais limitez-vous à 2 ou 4 minutes.

Pour atteindre votre objectif et présenter un bon argument, il est recommandé de :

- préparer à l'avance votre texte et le mettre par écrit ;
- vous exercer et répéter votre argumentation entre 5 à 15 fois avec des amis pour pouvoir être le plus naturel possible.

Lors de la rencontre avec l'alumn, assurez-vous :

- d'arriver à votre rendez-vous à l'heure ;
- d'établir un excellent contact visuel avec lui ;
- d'offrir une poignée de main conviviale ;
- de patienter entre 1 ou 2 secondes avant de parler.

Le fait de négliger l'une de ces recommandations, peut compromettre sérieusement votre entretien.

7 COMMENT OBTENIR UN STAGE, UN PROJET, UNE MISSION EN PASSANT PAR UN ALUMN ?

Rappelez-vous que lorsque vous demandez quelque chose poliment, la pire chose qui puisse vous arriver est que la personne vous dise « *Non* » ou mieux… « *Non merci* ».

Un moyen pour vous sécuriser consiste à écrire sur un post-it (que vous insérez dans votre portefeuille) « *La pire chose qui puisse m'arriver est qu'on me dise non* ».

Si vous prévoyez ou souhaitez faire un stage, un projet, une mission, utilisez des alumni en tant que :

- fournisseurs d'information ;
- intermédiaires ou ambassadeurs.

Mettez-les à l'aise en leur rappelant, au moins 2 ou 3 fois, au tout début de votre entretien, que le but de cet entretien est uniquement de vous permettre d'obtenir des informations et non une recommandation, un stage ou un emploi. Une fois que vous interlocuteur se sentira à l'aise et en confiance il s'ouvrira.

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

Les informations que vous pourriez obtenir d'alumni sont les suivantes :

- o les différents types de projets, ou missions qu'ils mènent. Approchez les alumni qui travaillent dans le secteur où vous désirez réaliser votre stage, votre projet, votre mission. Demandez-leur quels sont actuellement les sujets d'actualité ou brûlants, les problèmes les plus fréquents, les thèmes ou matières d'étude que vous pourriez traiter.
- o les informations sur les entreprises que vous souhaitez contacter. Cela peut concerner leur propre structure/employeur, les noms et les titres des personnes clés, des problèmes rencontrés, des questions abordées, des priorités…

- **Lorsque les alumni sont utilisés comme intermédiaires/ambassadeurs**

Vous pouvez également vous servir des alumni pour organiser un entretien avec une personne spécifique (qui travaille soit dans leur entreprise ou dans une société dans laquelle ils ont des contacts).

L'alumn que vous désirez rencontrer peut alors être : soit un autre ambassadeur, soit plus probablement, la personne pour laquelle vous souhaitez réaliser un stage, un projet, une mission.

8 PUIS-JE UTILISER UN ALUMN POUR ME RECOMMANDER ?

Il est évidemment possible d'envisager cette option, à condition qu'il vous connaisse suffisamment bien.

Vous ne pouvez pas approcher un alumn à l'improviste, ou une personne inconnue, en lui demandant de vous rendre un tel service : vous le mettrez dans l'embarras…il ne vous connaît pas !!! Et ne souhaite pas prendre de risques inutiles.

Lorsque vous demandez une recommandation, évitez de prononcer une phrase du genre : « *Pourriez-vous me recommander auprès de Monsieur ou Madame XYZ* » ?

Avancez prudemment et procédez par étape.

Mettez, dans un premier temps, votre interlocuteur à l'aise en disant : « *Il vous est peut-être difficile de me recommander à Mr. XXX ? Toutefois, connaissez-vous quelqu'un qui pourrait m'aider ?* ».

9 A QUEL MOMENT DEVRAIS-JE INFORMER L'ALUMN DE MA RECHERCHE D'EMPLOI ?

Il est généralement préférable de vous limiter à des entretiens d'information plutôt qu'à des entretiens de recherche d'emploi avec les alumni.

Lors de votre phase de recherche d'emploi, adoptez une attitude discrète et évitez toute pratique commerciale agressive/gênante.

Vous pouvez néanmoins dire quelque chose du genre, « *J'ai complété ma phase de validation pour le poste de XYZ. Je suis en ce moment à la recherche d'un emploi. Si vous aviez un quelconque conseil à me donner, je l'accepterais volontiers.* » N'ajoutez rien et voyez ce qui se passe.

Si cet alumn souhaite ne pas intervenir, il vous félicitera pour le choix judicieux de votre projet et vous souhaitera bonne chance. Cela marquera la fin de l'entretien.

Par contre, s'il veut vous aider il vous posera des questions et vous offrira son aide. Acceptez toute marque d'intérêt avec une dose de retenue. Il appréciera certainement votre discrétion et sera alors encore plus enclin à vous aider. Il sera beaucoup plus disposé à intervenir en votre faveur s'il vous sent poli, respectueux et courtois.

10 QUEL RÔLE JOUENT LES ALUMNI LORSQUE JE FAIS UN MBA ?

Le fait de suivre un MBA vous fait habituellement penser que cela vous apportera (au moins) 3 choses :

- de nouvelles techniques et méthodologies de gestion ;
- le développement de compétences ;
- l'utilisation du réseau d'anciens élèves.

La réalité est quelque peu différente :

- le premier atout d'un MBA est le développement de compétences ;
- le second est de vous faire connaître des alumni et élargir votre réseau ;
- le troisième est l'acquisition de nouvelles techniques et méthodologies. Dans la plupart des cas, vous utiliserez seulement 10% à 30% de ces connaissances acquises durant votre MBA. Ceci sera souvent pour vous, au début, une source de frustration intense. Et… qui plus est… ces techniques risquent de devenir obsolètes dans 2 ou 3 ans.

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