

PREPARER SON ENTRETIEN avec son futur employeur



Arriver à l'étape de l'entretien client est encourageant. A ce stade, il est nécessaire de se préparer avec la même rigueur et la même exigence que vous l'avez fait pour votre entretien en cabinet de recrutement.



Les facteurs clés de réussite

Introduire

Le client possède déjà un dossier détaillé sur votre parcours, transmis par le consultant. Evitez donc de reprendre votre présentation « classique » et privilégiez la présentation des expériences les plus significatives au regard du poste à pourvoir.

Valoriser

Capitalisez sur l'ensemble des informations recueillies lors de votre entretien avec le cabinet pour faire valoir votre bonne compréhension du poste et l'adéquation de votre profil.

S'intéresser

N'hésitez pas à poser des questions à votre interlocuteur sur la culture et les valeurs de l'entreprise, les perspectives d'évolution de carrière, afin de démontrer votre capacité à vous projeter à long terme dans l'entreprise.

Etayer

Face à des questions d'ordre plus comportemental, appuyez vous sur les conseils du consultant : restez authentique et donnez des exemples concrets pour décrire votre façon de procéder et de réagir.

Les questions **souvent posées**

Le déroulement de l'entretien chez le client sera-t-il différent de celui du cabinet ?

C'est le client qui va introduire cet entretien : soyez à l'écoute pour évaluer s'il vous demande de parler entièrement de votre parcours ou s'il est plus judicieux de vous concentrer sur certaines expériences significatives. Appuyez vous sur votre vécu pour rendre plus vivant cet échange.

Pouvez-vous passer des tests techniques ou de personnalité chez le client ?

Dans la plupart des cas, les résultats transmis par le cabinet suffisent. Il arrive que certains clients aient leurs propres tests, surtout techniques: en entretien, soyez cohérent dans votre discours avec vos compétences, afin d'aborder ces tests sans craindre qu'il n'y ait un écart significatif.

Est-il nécessaire de préparer ses points forts et ses points faibles ?

Pour être crédible, présentez vous au plus près de votre personnalité. Evitez de répondre par une liste d'adjectifs seuls; éclairez-les par des exemples concrets, issus de votre vie professionnelle.

Dois je relancer le client ou le cabinet de recrutement pour la décision finale ?

La fin de l'entretien avec le client vous donnera la tendance : prise de décision rapide ou délai de réflexion; n'hésitez pas à faire un point avec le consultant, afin de bien confirmer votre engagement dans ce process et mettre en évidence les points qui retiennent votre attention. Le consultant vous fera un retour sur la conclusion du client ou vous mettra en relation direct avec ce dernier.



La conclusion de Solic

Cet entretien va vous permettre de bien appréhender l'adéquation de la culture de l'entreprise avec vos valeurs, et de confirmer votre intérêt pour le poste. Mettez vous en situation de convaincre votre interlocuteur : ainsi, montrez-vous curieux, pro actif et dynamique, restez authentique et exploitez toutes vos richesses.