



VÉZINA NADEAU LABRE

VOTRE PARTENAIRE EN RÉTENTION ET
TRANSITION DE CARRIÈRE

Profiter de la rentrée...

Par **Jean Vézina, CRHA**

Le marché du travail de l'automne est habituellement un bon marché et celui de 2005 ne fera pas exception. Après l'accalmie due aux vacances estivales, plusieurs entreprises pourvoient au cours des prochains mois les postes nécessaires à la réalisation de leur plan d'affaires. Êtes-vous prêt à les occuper? Êtes-vous prêt à faire une campagne de mise en marché de vos compétences?

Identifier ses compétences

La mise en marché de vos compétences suppose une démarche cohérente et organisée. La première et cruciale étape est d'identifier clairement vos compétences. Qu'avez-vous à offrir au marché qui cherche des compétences? Chacun d'entre nous a généralement une dizaine de compétences identifiables et démontrables. Certains ouvrages peuvent vous aider à faire le bilan de ce que vous avez à offrir. N'hésitez pas à vous faire assister par un professionnel en la matière ou par un organisme reconnu.

On vous interrogera bientôt sur vos caractéristiques personnelles. Non seulement les entreprises convoitent-elles des talents, mais elles cherchent aussi des collaborateurs qui peuvent souscrire aux valeurs et aux objectifs de l'entreprise. Votre personnalité, c'est un peu beaucoup votre offre globale. Sera-t-il agréable de vous avoir comme collègue? Pourrez-vous vous intégrer facilement à l'équipe en place? Pendant les moments plus intenses vécus par toute entreprise à un moment ou à un autre, pourra-t-on compter sur vous? Êtes-vous capable de débrouillardise? Comment allez-vous contribuer au climat de travail? Une bonne introspection est nécessaire pour passer des entrevues convaincantes. Faites-vous aider par des amis ou ex-collègues. Demandez-leur de vous donner leurs impressions sur vous comme collègue. Une bonne rétroaction ne fait jamais de tort...

Revoir son CV...

Avez-vous un curriculum vitæ qui tient la route? C'est un élément important de votre démarche. En moins de quatre-vingt-dix secondes bien souvent, votre curriculum vitæ a été parcouru par des yeux experts. Une idée s'est déjà forgée dans la tête du lecteur. Le contenu est inodore, incolore et sans saveur? Au suivant... On ne vous convoquera pas en entrevue. Votre curriculum vitæ doit être intéressant, comporter de l'information précise sur ce que vous avez accompli. Chiffrez tout ce que vous pouvez, ça frappe l'imagination. Responsable de répondre au téléphone... C'est bien. Acheminé avec courtoisie un million et demi d'appels... Ça parle davantage! Démarquez-vous de vos concurrents! Votre curriculum vitæ doit faire sonner le téléphone. C'est d'ailleurs tout ce qu'on lui demande!

Se préparer à l'entrevue

Vous obtiendrez éventuellement des entrevues. Et une entrevue, ça se prépare. Vous allez rencontrer une organisation qui a besoin de compétences et qui vous reçoit pour en discuter avec vous? Vous serez sans doute examiné sous toutes les coutures. Possédez donc votre curriculum vitæ sur le bout de vos doigts. Ayez-en un exemplaire à portée de la main.

Informez-vous sur l'organisation également. Le site Internet de la plupart des entreprises contient probablement les renseignements que vous cherchez. Parlez aussi avec des gens qui travaillent ou qui ont travaillé pour cette organisation. Car vous aussi, vous avez à décider si c'est le type d'organisation

WWW.VNLSOLUTIONS.COM

5000, RUE JEAN-TALON OUEST BUREAU 260 MONTRÉAL (QUÉBEC) H4P 1W9
TÉL. : 514 736-0060 SANS FRAIS : 1 866 736-0060 TÉLÉCOPIEUR : 514 736-7886



pour laquelle vous souhaitez travailler. Partagez-vous les valeurs de l'entreprise que vous convoitez? Serez-vous à l'aise dans le style de gestion préconisé par l'entreprise?

Enfin, soyez sûr de vous. Les compétences, c'est vous qui les possédez. Consultez la bibliothèque ou la librairie de votre coin de pays. Il y a sûrement un ouvrage sur les tablettes dont la lecture vous permettra d'être plus performant lors de l'entretien avec un employeur éventuel. Préparez vos réponses à de possibles questions, mais préparez aussi des questions à poser lors de l'entrevue. Intéressez-vous aux enjeux de l'entreprise. Une entrevue, c'est comme le tango, ça se danse à deux!

Jean Vézina, CRHA, est associé fondateur de Vézina Nadeau Labre.

Ce billet a été publié dans le journal *La Presse* le 24 septembre 2005.

