

FEUILLES

Les personnes importantes de ma vie,
les ressources autour de moi

PETITES BRANCHES

Mes petits objectifs et défis du quotidien

TRONC

Ce que j'ai acquis, mes compétences,
mes ressources

FRUITS & FLEURS

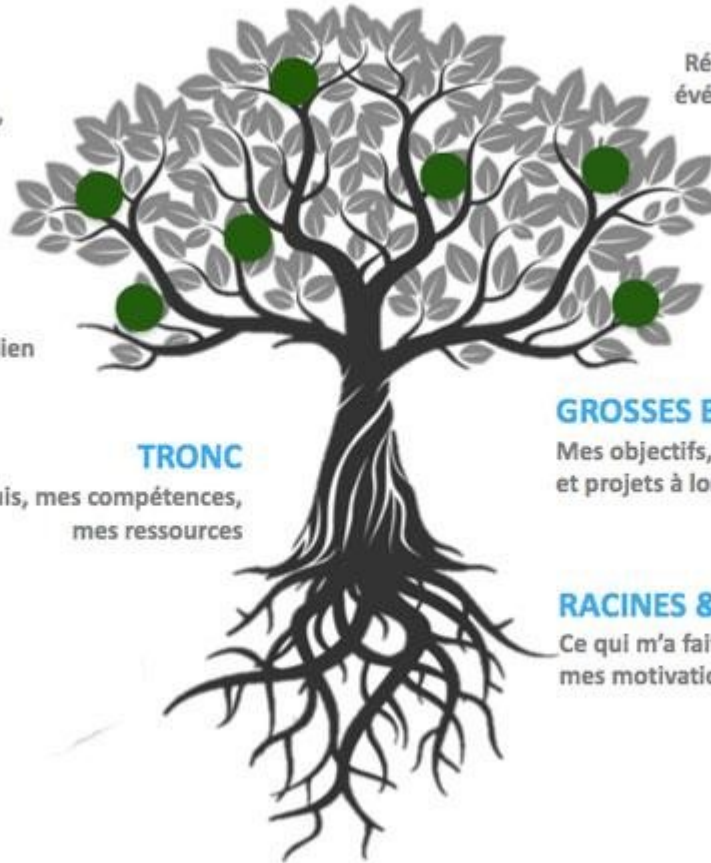
Réussites, résultats, rencontres &
événements clés qui ont influencé
positivement ma vie

GROSSES BRANCHES

Mes objectifs, aspirations, espoirs
et projets à long terme

RACINES & TERRE

Ce qui m'a fait grandir : mes forces,
mes motivations, mes valeurs



Voyage en Asie

* Tombé amoureux de l'Indochine

* une très
grande
richesse
historique

11. *Chamaea* *tricuspidata* *tricuspidata*
tricuspidata *tricuspidata* *tricuspidata*
tricuspidata *tricuspidata* *tricuspidata*

* Intérêt pour la philosophie
historique des pays francs

* Une occasion de vivre autrement
les rapports familiaux

* Participation

* Auteurs de choses
* Auteurs de voyages
* Auteurs de réductions
* Auteurs de l'Indonésie

que
facilement
depuis mon
not vers

* Mains combattives
- de puis le voyage
de Japon + retour
que les
lente + monde

- * Orientation culturelle
- * Plus forte de nos jours
- * Remarque de

On s'aperçoit que la France
fait vraiment sauter

8. comparisons on separate
pieces of material

- * On s'est fait aimer
- * Le mariage était un peu décevant
- * Une pause avec

* Une pauvreté qui continue
avec la lueur de ces
enormes

* Un encas de dépense

* Etude de l'acoustique dans les pays aux
cultures différentes de la nôtre

METHODE 2 - La méthode des pyramides

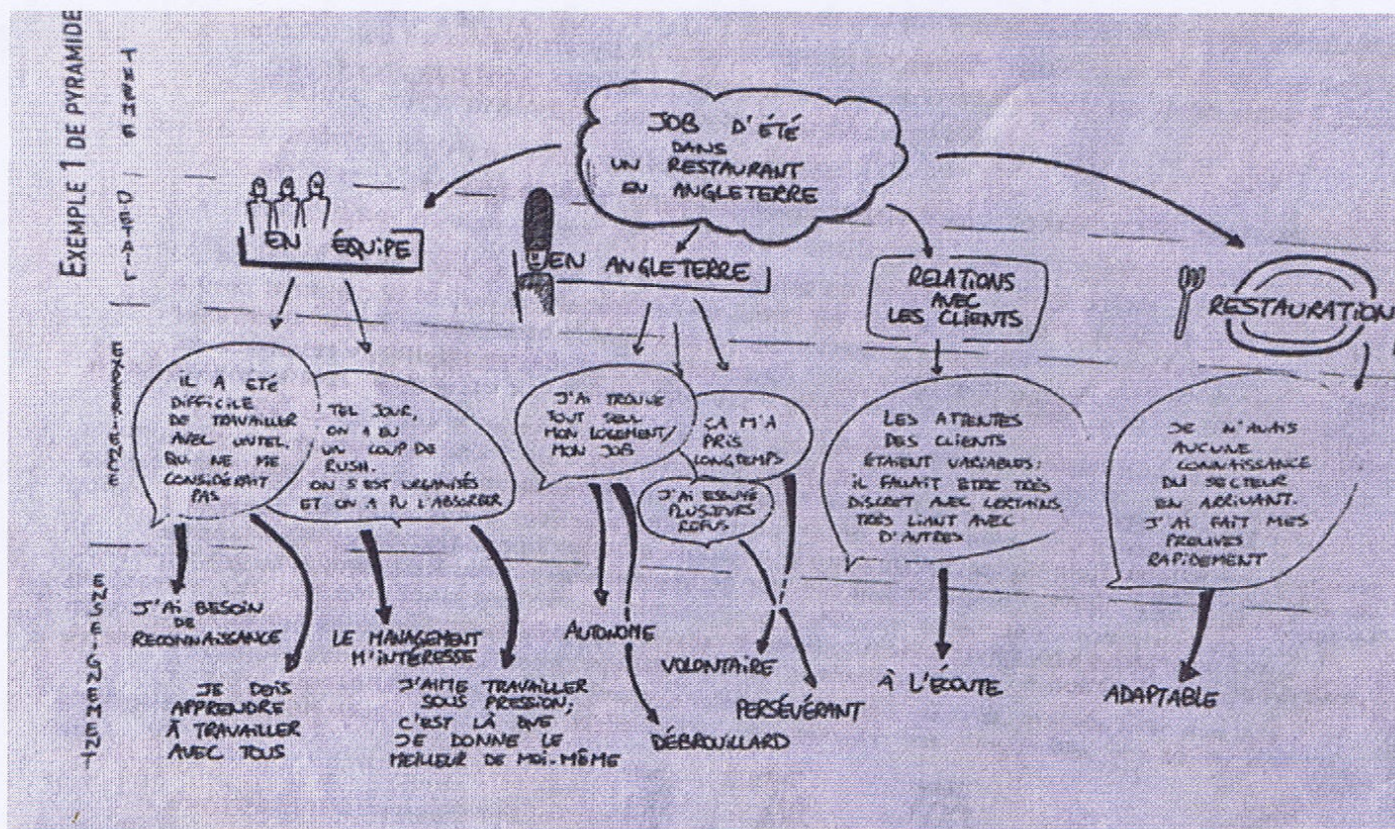
Faites-le à deux étudiants selon le principe suivant : je fais cette pyramide avec Y. Il me pose des questions. Je réponds. Il note les réponses sur cette feuille.

THEME :

Contexte, détails :

Expérience :

Enseignements :



S'inspirer du cercle d'or pour ses entretiens d'embauche (extrait article Jérôme Michalak)

Le cercle d'or comprend 3 parties : le Quoi (ce que vous faites), le Comment (comment vous le faites, votre méthodologie) et [le Why](#) (pourquoi vous faites ce que vous faites).

Simon Sinek explique que la plupart des personnes communiquent toujours dans le même sens en commençant par le Quoi, puis par le comment. Mais qu'une bonne partie des personnes n'expliquent jamais pourquoi elles font ce qu'elles font.

Il démontre alors avec habilité comment les grands leaders et les géants de la communication inverse l'ordre de ce fameux cercle d'or et base le Why comme la fondation de l'action.

Candidat, comment utiliser le cercle d'or face à un recruteur ?

Prenons un exemple pour comprendre comment cela peut changer votre façon de vous présenter.

Le candidat (à un poste en entreprise) va la plupart du temps axer sa présentation comme cela :

Je corresponds au poste. Je maîtrise les compétences demandées comme la relation client, la prospection, la vente. Je suis motivé, dynamique, j'ai un bon sens de l'écoute. Recrutez-moi !

Si nous nous appuyons sur le cercle d'or de Simon Sinek et que nous inversons le sens des informations, en s'appuyant essentiellement sur le pourquoi, voilà à quoi le pitch peut ressembler :

Dans tout ce que je fais, j'aime qu'il y ait du sens, du dynamisme, de l'écoute pour tirer le meilleur de chaque personne, chaque situation. Pour moi, ce sont les clés pour être motivé dans mon métier (« pourquoi »)

C'est pour cela que je recherche avant tout une entreprise qui s'appuie sur des process humains, des valeurs, une vision qui me parle. Cela m'a permis d'exprimer parfaitement mon relationnel avec le client lors de mes différentes prospections, de progresser dans mes contacts avec les autres et d'acquérir l'ensemble des compétences nécessaires lors de mes 5 ans en tant que commercial. (« comment »)

C'est pour cela que recherche un nouveau challenge actuellement, recrutez-moi ! (« quoi »)

Pourquoi utiliser le cercle d'or dans ses entretiens ?

Les recruteurs recherchent aujourd'hui une personnalité, plus que des compétences. Présenter son profil de la sorte va permettre avant tout de mettre en avant vos compétences comportementales tout en présentant vos compétences techniques.

Bien évidemment, cela se prépare et ce travail préparatoire va permettre en plus de faire un travail sur soi. Rechercher son « pourquoi », c'est travailler sur vos valeurs, ce qui vous pousse à agir, à avancer.

Pour faire ce travail, listez les choses les plus importantes que vous recherchez dans une entreprise/Ecole . Appuyez-vous sur vos expériences professionnelles passées mais aussi sur votre expérience personnelle (qu'est ce qui est le plus important pour vous dans la vie ?).

Listez le maximum de point et regroupez ensuite les valeurs proches, similaires. Passez ensuite à la rédaction de votre présentation en vous appuyant sur ces valeurs, votre pourquoi !

Méthode 3 : répondre à des questions de manière structurée

- **Contexte** : pourquoi, quand, quoi, où, avec qui ?
- **Ce que vous avez fait** : description
- **Les difficultés** : c'est là qu'une anecdote est toujours la bienvenue.
- **Les résultats**
- **Ce que ça vous a apporté** (qualités par ex)
- **Tendre une perche/relancer la discussion** :

Ex des cours d'anglais que je donnais en tant que bénévole à des enfants :

- **Contexte** : pourquoi, quand, quoi, où, avec qui ? Depuis maintenant 3 ans, je donne des cours d'anglais à l'Eglise Notre-Dame-de- Chine en tant que bénévole. J'avais un groupe d'une quinzaine d'enfants âgés entre 6 et 8 ans qui sont des enfants d'immigrés asiatiques venant d'arriver en France. J'ai tenu à m'engager dans cette association car j'avais envie de participer à leur intégration.
- **Ce que vous avez fait** : description Tous les samedis après-midi pendant 3h je me rendais à l'Eglise dans une salle annexe pour essayer de leur apprendre les bases de l'anglais
- **Les difficultés** : c'est là qu'une anecdote est toujours la bienvenue. Il est vrai qu'au départ, ça a été difficile de me faire écouter, ils se rendaient très bien compte que j'avais le même âge que leur grande sœur et intéresser des enfants un samedi après-midi, ce n'est vraiment pas facile. Cela a donné lieu à des situations compliquées où il fallait rester patiente. Par ex, je repense à ce petit Kevin qui passait les premiers cours à faire de la trottinette dans la classe en hurlant. J'avais du mal à le calmer et les autres avaient tendance à le suivre. Il jouait aussi souvent à un ballon. Mais je me suis rendue compte qu'au lieu de le confisquer, je pouvais m'en servir pour leur apprendre l'anglais. J'ai donc changé mes méthodes d'apprentissage et par exemple j'ai utilisé ce ballon pour faire des jeux ludiques. Les enfants se lançaient le ballon entre eux et devaient compter jusqu'à 20.
- **Les résultats** Je pense que ce changement de méthode a fini par payer et à les intéresser à l'anglais. A la fin de l'année, ils ont eu un contrôle et j'ai été agréablement surprise en voyant que ceux qui avaient eu le plus de difficultés en début d'année sont ceux qui ont le plus progressé.
- **Ce que ça vous a apporté** (qualités par ex) J'ai appris à être patiente et j'ai pu développer une certaine capacité d'adaptation.
- **- Tendre une perche/relancer la discussion** : il faut éviter un blanc, qui peut déboucher sur de l'ennui & des questions qui n'ont rien à voir avec ce que vous avez pré paré.
- Ces qualités m'ont énormément servie par la suite, notamment lorsque j'ai fait partie du BDE dans ma classe préparatoire.