

Formation Entretiens fictifs, comment se vendre en tant que Junior

Durée : 2 jours
Public : Tous
Prérequis : Aucun prérequis.

Objectif : Nerveux lors d'un entretien ? Tes paumes sont moites, tes genoux tremblent, tes bras sont lourds ? Tu t'apprêtes à tout moment à vomir ? Marre des recruteurs qui veulent un jeune diplômé avec 65 ans d'expérience ?

Découvre comment être vendeur sans être un vendu. Les mystères de l'entretien dévoilés dans un cours, suivi d'une mise en pratique individuelle avec restitution au cas par cas.

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre et anticiper les sources de stress lors d'un entretien
- Analyser la demande d'un client/d'un employeur
- Se présenter avec confiance pour répondre à une offre

Référence : SS-EE

PROGRAMME

JOUR 1

Introduction

- Les mythes de l'entretien et sa réalité

Partie 1

- Une histoire de langage (cours collectif)
- Le langage corporel
- La posture +/- les états du moi, psychologie de Berne
- L'histoire :
 - Connaître l'entreprise
 - Se présenter, l'entonnoir
 - Poser les bonnes questions
- Le ton
- L'effet miroir

Partie 2 : Préparation

- La bouteille d'eau
- Le souffle court, les mains qui tremblent
- Le double/triple CV
- Les questions pièges

- Les différents interlocuteurs et leurs objectifs (RH, chef de projet, futur collègue, recruteur externe)

Partie 3 : TD

- Recherche et analyse d'une offre/mission

JOUR 2

Partie 4 : TP

- Simulation d'entretien (filmée - individuelle)
- Restitution (collective)

Moyens pédagogiques, techniques et d'évaluation :

- Salles de réunion avec rétroprojecteur, paperboard et grand écran
- Connexion Internet filaire et Wifi
- Ordinateurs portables / écran déporté / souris / clavier si besoin
- Support de formation (Version numérique et papier)

Dispositif de suivi et d'évaluation :

- Exercices en fin de formation avec correction
- Grille d'évaluation des candidats
- Grille d'évaluation à froid 1 semaine minimum après la fin de la formation