

Savoir développer son réseau

L'avis du Coach:

«En 2017, les candidats doivent être plus performants dans leur recherche d'emploi qu'avant. Dans une période où l'activité économique fonctionne au ralenti, les entreprises ne font que peu de prévision de recrutement à long terme. Elles embauchent donc tardivement et dans l'urgence. Pour réussir à décrocher un travail dans ces conditions, il faut réussir à anticiper les recrutements. Pour cela, il faut tenter de découvrir le marché caché du recrutement et faire jouer son réseau, la cooptation. Pour connaître ce marché caché, il faut se tenir informé des besoins des entreprises, de leur marché en lisant la presse, en visitant les salons de recrutement ou les salons professionnels. Il faut toujours prendre les devants et ne pas attendre que les besoins soient exprimés. »

Devenir

un maître du réseau

De nombreux postes sont pourvus sur les conseils de proches ou grâce aux tuyaux de vos amis. Pour connaître ces emplois cachés, vous devez utiliser votre réseau.

Tout le monde connaît quelqu'un qui connaît quelqu'un.. qui recrute.

C'est la base même du réseau. L'idée est d'aller à la rencontre des gens pour leur demander ce qu'ils sont en mesure de vous apporter. Et ce que vous pouvez leur offrir.

Développez une stratégie

Un réseau à sens unique (d'eux vers vous) ne dure pas longtemps. Il ne s'agit pas de demander un emploi ou piston, mais des conseils, des informations et d'autres contacts. Concrètement, vous devez créer autour de vous un réseau d'observateurs prêts à vous faire signe dès qu'une opportunité se présente dans leur entreprise. Il peut s'agir d'un départ à la retraite, d'un besoin latent, d'un créneau nouveau, etc.

Dressez une liste de personnes à contacter

Lister les personnes qui peuvent vous aider: telle doit être votre première initiative. Il peut s'agir de proches, de connaissances de l'école, de votre club de sport, de votre ancienne entreprise, les voisins, les amis d'amis, le cercle de recherche d'emploi de l'ANPE ou de l'APEC... Les anciens de votre école d'ingénieurs ou du DESS, présents dans l'annuaire, sont également une très bonne carte de visite. Ainsi le réseau de certains cursus peut regrouper des milliers de personnes. Il faut donc entretenir son réseau école dès la fin de son cursus.

Décrochez un rendez-vous

Votre prochain objectif est d'obtenir un rendez-vous avec une personne placée à un poste que vous souhaiteriez occuper.

Obtenez des informations et du travail...

Il s'agit, pour vous, de vous positionner sur le marché et d'obtenir des clés pour argumenter votre lettre de motivation de manière convaincante. Ce rendez-vous vous permettra aussi de vérifier que le travail que vous souhaitez exercer vous intéresse vraiment.

Plus vous avancerez dans votre démarche, plus vous aurez d'informations à échanger et plus il vous sera facile de rencontrer des gens évoluant dans les secteurs ciblés. Une jeune femme ingénieur voulait travailler sur Lyon et dans la pharmacie. Elle a tout d'abord contacté ses professeurs pour leur demander des conseils. Elle est ainsi entrée en contact avec le Directeur d'une usine située dans la ville, qui lui a proposé un stage. Grâce à son réseau, elle a pu décrocher un emploi à durée indéterminée (CDI), sans avoir recours aux petites annonces ou autres professionnels du recrutement.

Dans différents types de situation. Un autre exercice consistera aussi à vous décrire très librement, de préférence de façon positive et concrète, à partir des questions: "*Ai-je confiance en moi?*", "*Est-ce que j'aime prendre des risques?*", "*Suis-je plutôt optimiste?*", "*Suis-je efficace?*", "*Ai-je de l'imagination?*", "*Ai-je de l'autorité?*". Cette liste n'est, bien sûr, pas exhaustive. Réfléchissez à vos centres d'intérêt, vos goûts, ce que vous aimez faire et ce qui vous rebute.

... Puis entretenez votre réseau
Lorsque vous aurez trouvé un emploi, pensez à entretenir votre cercle d'amis. Informez les personnes rencontrées de votre nouveau poste, envoyez-leur, tous les ans, vos voeux: cela leur permet de savoir ce que vous faites et vous donne l'occasion de voir de nouvelles perspectives se dessiner, de rester en veille en sachant quelles sont les opportunités de votre secteur.