

BIENVENUE

Cours interentreprises 5

Lundi 1^{er} février 2021

Mardi 2 février 2021

Jeudi 4 février 2021

Programme de la demi-journée

- **Objectif évaluateur** : capacité d'apprentissage dans les domaines de l'automarketing et du développement du personnel
- **Compétence méthodologique** : travail efficace et systématique
- **Compétence sociale** : aptitude à l'apprentissage
- Planification personnelle après la formation
- Automarketing
- **Liens entre théorie et pratique** : le profilage sur le marché du travail et la recherche d'emploi
- Exercices pratiques

À propos de moi-même

Yann Etique

Psychologue du travail et formateur d'adultes
+15 ans d'expérience en bilan de compétences,
communication et techniques de recherche d'emploi

032 466 71 51

yann.etique@formationemploi.ch

Objectif du cours

Objectif évaluateur 1.1.5.3 :

Capacité d'apprentissage dans les domaines de l'automarketing et du développement du personnel

Je documente et j'analyse mes forces à l'aide des objectifs de formation et décris les possibilités et les limites de mon développement professionnel

Compétences

Compétence méthodologique 2.1 :
Travail efficace et systématique

Compétence sociale 3.5 :
Aptitude à l'apprentissage

Travail efficace et systématique

Compétence méthodologique 2.1 :

Travail efficace et systématique

Description :

J'exécute mes tâches de manière efficace et systématique en :

Travail efficace et systématique

- Choisisant des **sources d'information** en fonction de mes tâches et en me procurant les informations dont j'ai besoin de manière ciblée
- **Planifiant mon travail et mes projets**, en fixant des priorités et en prenant les décisions adaptées à la situation
- Exécutant de **manière ciblée** et en ayant conscience des **coûts**
- **Contrôlant et en documentant** le travail que j'ai effectué
- **Analysant mon travail et mes activités** afin d'optimiser mes prestations et mon comportement

Travail efficace et systématique

Critères d'évaluation sommaire :

On peut constater que l'employé-e de commerce planifie ses tâches, les exécute de manière systématique et procède à leur contrôle à la satisfaction générale

Critères d'évaluation détaillée :

L'employé-e de commerce exécute ses travaux en utilisant les méthodes et les outils appropriés. À cette fin, il-elle agit selon les comportements et les attitudes énoncés dans la description de la compétence

Aptitude à l'apprentissage

Compétence sociale 3.5 Aptitude à l'apprentissage

Description :

J'ai conscience des constantes mutations sur le marché du travail et dans la société et je suis prêt à développer de nouvelles compétences :

Aptitude à l'apprentissage

- Je suis ouvert aux nouveautés et je réagis de manière flexible aux changements
- J'utilise des techniques d'apprentissage et de créativité appropriées et j'applique en pratique ce que j'ai appris
- J'analyse mon processus d'apprentissage et je documente mes progrès sous forme appropriée
- Je suis conscient que l'apprentissage tout au long de la vie me permet d'augmenter mon employabilité et de renforcer ma personnalité

Pour ce faire, j'utilise des méthodes et des outils appropriés.

Aptitude à l'apprentissage

Critères d'évaluation :

La capacité de l'employé-e de commerce à gérer les constantes mutations sur le marché du travail et dans la société et sa volonté d'apprendre tout au long de sa vie se manifestent par :

Aptitude à l'apprentissage

- Son ouverture aux nouveautés et son attitude flexible aux changements
- Le recours à des techniques d'apprentissage et de créativité appropriées et la mise en pratique de ce qu'il-elle a appris
- L'analyse de son processus d'apprentissage et de ses progrès qu'il-elle documente sous forme appropriée
- Sa conscience du fait que l'apprentissage tout au long de sa vie lui permet d'augmenter son employabilité et de renforcer sa personnalité

Exercice en groupe

Quels liens peut-on faire entre :

- Compétence méthodologique : travail efficace et systématique
- Compétence sociale : aptitude à l'apprentissage

... et les notions de :

- Planification de carrière professionnelle
- Recherche d'emploi

???

Recherche d'un premier emploi

- Définir un projet professionnel et le situer dans le temps
- Inventorier ses points forts et ses points d'effort («faiblesses») en regard du projet
- **Elaborer son marketing personnel** : papier (CV+lettre+dossier), oral (réseau perso, présentation en entretien, par téléphone, **pitch**), web (réseaux sociaux)

Recherche d'un premier emploi

- Offre d'emploi :
questions => réponses
- Le **CV** donne un aperçu global de moi-même
La **lettre** fait le lien entre moi et le poste
- Mettre en avant les points forts dans les documents de candidature => **communication ciblée et positive**
- Entretien : être capable de **valoriser ses atouts** et de **communiquer sur ses faiblesses !**

Recherche d'un premier emploi

La démarche est une séquence linéaire...

1) je fais le bilan de mes expériences et points forts par rapport à une cible

2) je valorise mes atouts dans ma communication papier et web

3) ... ainsi que dans ma présentation orale en entretien !

... mais avec une boucle de rétroaction à chaque étape : ma communication est-elle appropriée à la cible actuelle ?

Contenus

- Planification personnelle après la formation initiale
- Automarketing

Planification personnelle après la formation initiale

Planification personnelle après la formation initiale

Quel est votre projet à la suite de la réussite votre formation et de l'obtention de votre diplôme ?

Planification personnelle après la formation initiale

- Maturité professionnelle commerciale ou autre
- Poursuite de la formation post-MPC
- Nouvelle formation (p. ex. CFC, à distance...)
- Service militaire / service civil
- Séjour linguistique / voyage au long cours
- Recherche d'un premier emploi
- Autres projets...

<https://www.orientation.ch/dyn/show/8327?lang=fr>

Planification personnelle après la formation initiale

- Formation formelle
- Formation non formelle
- Formation informelle

Planification personnelle après la formation initiale

Formation formelle

- Formation reconnue débouchant sur un diplôme et un **titre fédéral** protégé : AFP, CFC, Maturité, Certificat ECG, ES, BF, DF, Bachelor/Master HES/UNI, PhD UNI
- Conditions-cadres réglées par des bases légales (LFPPr, LEHE, loi sur les EPF, lois cantonales uni)

Planification personnelle après la formation initiale

Formation non formelle

- Cours, séminaire, atelier, conférence
- DAS-CAS-MAS
- Écoles privées
- Ne débouche pas sur un titre protégé

Planification personnelle après la formation initiale

Formation informelle

- Non réglementée
- Activités familiales ou bénévoles, lectures spécialisées, veille, musée, exposition, ...
- Apprendre sur le tas
- « Mon papa m'apprend à lacer mes chaussures »

Planification personnelle après la formation initiale

Perspectives professionnelles post-CFC ([orientation.ch](https://www.orientation.ch))

Les employés de commerce peuvent rencontrer des situations différentes face à un premier emploi, selon le secteur choisi (banques, assurances, transports, cabinets juridiques, administration, etc.) et leurs connaissances en langues étrangères.

Après quelques années d'expérience, les employés de commerce peuvent se spécialiser dans un domaine particulier: assurance, banque, conseil financier, marketing, ressources humaines, vente et gestion des produits, tourisme, etc. et occuper des postes à responsabilité selon leur degré de motivation et leurs capacités à diriger une équipe. C'est un métier dans lequel le travail à temps partiel est largement répandu.

Planification personnelle après la formation initiale

Perfectionnement (orientation.ch)

- **Diplôme de secrétaire juridique**, formation modulaire sur 1 an
- **Brevet fédéral** d'agent-e fiduciaire, spécialiste en finances et comptabilité, transitaire, spécialiste de commerce international, gérant-e d'immeubles, spécialiste en assurance ou en assurances sociales, assistant-e de direction, spécialiste en RP, planificateur-trice en communication, spécialiste en marketing, spécialiste en organisation d'entreprise, spécialiste en RH, etc.
- **Diplôme fédéral** d'expert-e en finance et controlling, expert-e fiscal-e, courtier-ère en immeubles, expert-e en assurances sociales, chef-fe de marketing, etc.
- **Diplômes ES** d'informaticien-ne de gestion, d'économiste d'entreprise, en économie bancaire, en économie d'assurance, à plein temps ou en emploi;
- **Bachelor of Science HES** en tourisme, en économie d'entreprise, en informatique de gestion, en droit économique, etc.

Planification personnelle après la formation initiale

Informations spécialisées pour employé-e-s de commerce :

Société suisse des employé-e-s de commerce

SEC Suisse

www.secsuisse.ch

Planification personnelle après la formation initiale

Apprentissage tout au long de la vie / Lifelong learning

- Formation continue des adultes : [loi fédérale 2017](#)
- Formation formelle/non formelle/informelle
- Formation professionnelle initiale pour les adultes : article 32, formation modulaire, validation des acquis de l'expérience => AFP, CFC
- Formation à distance
- MOOC : p. ex. [Coursera](#), [UNIGE](#)

Planification personnelle après la formation initiale

MOOC

- Massive open online course
- Formation à distance capable d'accueillir un grand nombre de participants (jusqu'à 100'000)
- Cours, certificats et diplômes en lignes par des universités et des entreprises
- Evaluation et certification : reconnaissance variable
- Pas encore démocratisé, pas encore reconnu par les entreprises au même titre que les diplômes obtenus en présentiel

Automarketing

Automarketing

Définitions du marketing :

- Ensemble des techniques visant à promouvoir un produit (l'internaute.com)
- Ensemble des actions qui ont pour objet de connaître, de prévoir et, éventuellement, de stimuler les besoins des consommateurs à l'égard des biens et des services et d'adapter la production et la commercialisation aux besoins ainsi précisés (larousse.fr)

Automarketing

Notions associées :

- Analyse SWOT
- Self-marketing, marketing personnel
- Personal branding
- Storytelling
- Elevator pitch

Analyse SWOT



Analyse SWOT

Un outil essentiel du marketing : l'**analyse SWOT** (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)

Analyser une situation, un produit, une idée, un projet en termes d'**opportunités** (O) et de **menaces** (T)

Mettre en avant ses forces (S)

Être conscient de ses faiblesses (W)

Comment faire son SWOT personnel ?

- **Niveau interne**

Quels sont mes points forts ? (75-100%)

Quels sont mes points d'effort (25-50%)... et comment puis-je y remédier ?

- **Niveau externe**

Quelles sont les opportunités ?

Quelles sont les menaces ?

Automarketing

Self-marketing, marketing personnel :

Le fait de manager les compétences d'une personne, ses valeurs et sa valeur ajoutée pour son entourage, son public professionnel, son positionnement et son image, comme on markete un service. (Wikipedia)

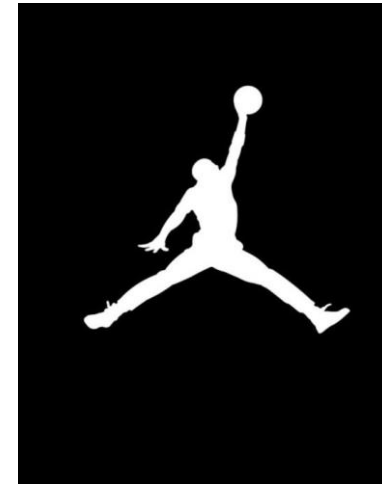
Automarketing

Personal branding :

On parle de « *personal branding* » lorsqu'on associe la personne à une marque. Ce terme correspond au développement de la marque personnelle. L'individu fonctionne et travaille alors comme les entreprises pour gérer ses plans de carrière professionnelle par exemple et met en place des stratégies afin de réaliser ses propres projets et contrôler son avenir (Wikipédia)

Automarketing

RF CR7



Storytelling

Le storytelling est une méthode de communication fondée sur une structure narrative du discours qui s'apparente à celle des contes ou des récits.

Cette technique s'associe facilement à ce que l'on désigne par le « qu'en dira-t-on ». Mais là où le *qu'en-dira-t-on* est une attitude passive qui redoute l'avis du public, le *storytelling* est une attitude active qui vise à **suggérer, voire à forger cet avis et ses préjugés** (Wikipedia)

Elevator pitch

- 3 minutes pour convaincre !
- «Tomber sur qqn au coin de la rue»
- Réseautage perso/physique : voir beaucoup de personnes en peu de temps...
- Cocktail dînatoire, apéro riche, afterwork, forums entreprise-écoles, café pro, speed dating
- Présentation brève en début d'entretien

Automarketing

« Savoir se vendre »
= Communication
sur soi-même !

Elaborer son marketing personnel

Baby Boomer après 2h



Génération X après 45 minutes



Génération Y après 8 minutes



Génération Z après 1 minute



Elaborer son marketing personnel

- Curriculum vitae
- Lettre de motivation
- Réseau personnel
- Réseaux sociaux : LinkedIn, Viadeo, Xing, Doyoubuzz, ... mais aussi Facebook !
- Plateformes de recherche d'emploi : p. ex. Jobup, agences de placement, profils en ligne
- Présentation soignée : photo, tenue vestimentaire

Le Curriculum Vitae

- ~~Document administratif~~
 - => « publicité » pour soi-même
 - => « resume » en anglais
 - => **document de communication !**
- Comment sortir du lot ?
 - => donner des infos pertinentes et claires
 - => faciliter une lecture rapide
 - => **lisibilité et visibilité des informations**
(contenu et visuel)

Le Curriculum Vitae

- Structuration de haut en bas du plus important au moins important
- Les informations que je mentionne me servent-elles ou le contraire ?
- Tout ce qui est mentionné dans mon CV (et même ce qui n'y figure pas) pourra être examiné et questionné en entretien !
- Définir le contenu avant la mise en forme !

La lettre de motivation

- Modèles : vous-moi-nous / tech-perso
- Je peux / Je veux !
- Réponse à annonce / offre spontanée
- Suivi et relance
- Réponse

Présentation et apparence



L'entretien d'embauche

- Je suis convoqué à un entretien !
=> mon dossier est passé au travers de différents filtres de tri et de sélection
- J'ai le vent dans le dos mais tout n'est pas encore joué...
=> importance de la préparation !

L'entretien d'embauche

PREPARATION !

=> **en général** : peut être préparée longtemps à l'avance :
pitch, parcours, description de poste, qualités-défauts, points
forts-points faibles, objectif professionnel, prétentions de
salaire...

=> **en particulier** : quelle entreprise ? quel poste ? quelle
annonce ? => ajuster, cibler !

L'entretien d'embauche

4 grandes questions :

- Pourquoi êtes-vous là ?
- Qui êtes-vous ?
- Que pouvez-vous m'apporter ?
- Combien allez-vous me coûter ?

L'employeur a des exigences précises par rapport aux besoins de son entreprise...

=> se renseigner et cibler sa préparation !

L'entretien d'embauche

Pourquoi êtes-vous là ?

- Qu'est-ce qui vous attire dans notre annonce ?
- Pourquoi notre entreprise ? notre annonce ?
- Que connaissez-vous de notre entreprise ?
- Pourquoi avez-vous perdu/quitté votre dernier emploi ?
Pourquoi cherchez-vous un nouvel emploi ?
- Où en êtes-vous dans vos recherches ?

L'entretien d'embauche

Qui êtes-vous ?

- Parlez-moi de vous !
- Présentez-vous en quelques mots...
- **Donnez-moi 3 qualités et 3 défauts !**
- Vous dites être organiséE, autonome, responsable, ponctuelLE, etc. => développez !
- Quel est votre objectif professionnel ? Comment vous voyez-vous dans 5 ans ?

L'entretien d'embauche

Que pouvez-vous m'apporter ?

- Décrivez-moi votre poste de travail...
- **Quels sont vos points forts ? Vos faiblesses ?**
- Niveau comptabilité, comment ça se passe ?
- Vous savez faire une tabulation ? Expliquez !
- Vous connaissez SAP ? GEFI, c'est quoi ?
- Ça vous dérange si on continue en allemand ?
- Pourquoi devrait-on vous embaucher vous ?
- Quelle a été votre plus grande réalisation jusqu'ici ? Votre plus grande responsabilité ?

L'entretien d'embauche

Combien allez-vous me coûter ?

- Salaire : se renseigner ! SEC, grilles internes, recommandations prof., CCT, calculateurs, réseau, zone géographique, postes équivalents...
- L'entreprise donne un chiffre ou demande des prétentions de salaire => négocier ?
- Toujours donner une fourchette min-max
- On parle en principe de salaire brut
- 12x ? 13x ? Base annuelle, mensuelle ?
- Autres conditions salariales et sociales ?

Questions ?