METHODOLOGIE EN 5 ETAPES : LA CARTE AU TRESOR

La toute première étape, c'est de savoir précisément à quelle porte taper

LE CIBLAGE : Repérer des entreprises qui vous intéressent et créer une liste sur 3 critères,

non négociables :

Secteur d'activité que vous visez

Taille de l'entreprise : une petite ou une moyenne entreprise (entre 20 et 500) est une mine d'or car la plupart n'aura pas systématiquement de service RH structuré.

La zone géographique ou la **Politique de l'entreprise** qui nous convient.

La deuxième étape : IDENTIFIER CES ENTREPRISES

On ne navigue pas à l'aveugle, on utilise des outils pro, comme :

Linkedin	Filtrer avec précision
Crunchbase	Identifier les levées de fonds
Google Alert	Surveiller l'actualité en temps réel

La troisième étape : FAIRE UNE APPROCHE DIRECTE, à savoir, des candidatures spontanées « Sur mesure » directement adressées au manager.

La difficulté : Une dose d'originalité, une réelle force de proposition (mettez vos talents et expériences au service de l'entreprise convoitée) et un soupçon de subtilité.

4ème étape : ACTIVER SON RESEAU ET LE FAIRE VIVRE : Oui, tout le monde a un réseau, la famille, les amis, les anciens collègues, les voisins, les commerçants du quartier, les anciens du lycée, les adhérents du même club sportifs… Privilégiez une Demande de Conseil plutôt que de demander directement un emploi !

5eme étape : METTRE EN PLACE UN SUIVI RIGOUREUX : ne pas considérer l'absence de réponse immédiate comme un refus, planifiez des relances espacées et pertinentes

STEP BY STEP