

LE GUIDE ULTIME

ENTRETIEN D'EMBAUCHE

De l'Échec au Succès : Transformez chaque Entretien en Opportunité Réelle

□ Ma méthode, mon Histoire



Bonjour et bienvenue,
Je m'appelle **David Fraisse**

Je suis **conseiller en recrutement depuis 2009** et j'ai accompagné **plus de 2 500 candidat(e)s**, en présentiel, à distance, et via mes formations en ligne. Mon objectif est simple : vous aider à **obtenir le poste que vous méritez**, en vous transmettant des **techniques concrètes**, issues du terrain.

Mais avant de devenir formateur, **j'ai connu l'échec**. À 18 ans, sans diplôme ni expérience, je multipliais les entretiens ratés. J'étais stressé, mal préparé, incapable de me vendre. Ma présentation était maladroite, mes réponses peu convaincantes... et mes chances de décrocher un job, très faibles.

Tout a changé le jour où j'ai intégré une **école de vente** qui ne demandait ni diplôme, ni expérience, ni argent... juste une envie de réussir et une vraie motivation. Là, j'ai appris **l'art de la persuasion, de la posture et du discours**. J'ai compris que **se vendre, ce n'est pas tricher, c'est valoriser ce qu'on a à offrir**.

Ces compétences, je les ai testées et perfectionnées pendant des années, jusqu'à décrocher **103 postes** et transformer ma méthode en une **stratégie efficace** pour réussir n'importe quel entretien.

Ce guide est le fruit de ce parcours. Il est **concret, sans jargon inutile**, et pensé pour **vous donner confiance**. Vous allez découvrir comment :

1

Première impression

Faire une première impression marquante

2

Structurer

Structurer votre discours

3

Questions pièges

Répondre aux questions pièges

4

Vos forces

Valoriser vos forces et même... vos défauts

Et surtout : comment **prendre le pouvoir lors de l'entretien**, au lieu de le subir.

CHAPITRE 1 : FAIRE UNE EXCELLENTE PREMIÈRE IMPRESSION

On dit souvent que **la première impression est la bonne**. En entretien, elle peut être **décisive**. En quelques secondes, le recruteur perçoit votre attitude, votre look, votre assurance... ou votre nervosité.

Voici les **5 clés fondamentales** pour faire une **excellente première impression** dès les premières secondes :

1

Soignez votre apparence

Avant même de parler, votre **tenue** parle pour vous. Adoptez une tenue **sobre et professionnelle**, adaptée au secteur. Évitez les accessoires voyants. Soyez **propre, soigné, à l'aise dans vos vêtements**.

2

Soyez impeccable dès votre arrivée

L'entretien commence **dès que vous passez la porte**. Arrivez à l'heure (5-10 minutes en avance). Saluez **cordialement toutes les personnes** que vous croisez. Gardez une **attitude calme, respectueuse et souriante**.

3

Présentez-vous avec naturel

Un sourire, une poignée de main ferme, et une phrase polie suffisent : « *Bonjour, je suis [Prénom Nom], ravi de faire votre connaissance.* » **Restez vous-même**, professionnel et bienveillant.

4

Coupez votre téléphone

Mettez-le **en mode avion ou éteint** avant même d'entrer dans l'entreprise. Cela montre que vous êtes **concentré et respectueux** du moment.

5

Gérez les moments de transition

Répondez avec courtoisie aux petites questions. Ne critiquez **jamais** la circulation ou votre ancien employeur. **Montrez une attitude positive**, même dans l'informel.



Petit secret : certains recruteurs demandent un avis au personnel d'accueil après votre départ. Faire bonne impression, ce n'est pas jouer un rôle : c'est **préparer chaque détail** pour refléter le meilleur de vous-même. Vous n'avez **qu'une seule chance** de captiver un recruteur : mettez-la à profit dès les premières secondes.

CHAPITRE 2 : COMMENT RÉPONDRE À « POURQUOI VOUS ET PAS UN AUTRE ? »

Il y a des questions qu'on **retrouve dans quasiment tous les entretiens d'embauche**, et celle-ci en fait partie : « **Pourquoi vous et pas un autre ?** »

Elle peut paraître intimidante, voire injuste. Pourtant, c'est une **opportunité en or** pour vous distinguer.

Ce que le recruteur cherche vraiment

Quand il pose cette question, le recruteur ne vous demande pas de **critiquer les autres candidats**. Il veut savoir si :

- vous êtes capable de **vous valoriser** sans arrogance,
- vous avez **compris les besoins du poste**,
- vous êtes **motivé(e)** et prêt(e) à vous investir.

Autrement dit, il teste votre capacité à **vous vendre intelligemment**.

✓ La méthode pour bien répondre

Pour répondre efficacement, structurez votre réponse en **3 points** :

1. **Vos compétences clés** : ce que vous savez faire de concret.
2. **Vos qualités humaines** : ce que vous êtes, en tant que personne.
3. **Votre motivation** : pourquoi ce poste et cette entreprise vous intéressent vraiment.

💡 **Astuce** : utilisez des exemples précis de vos expériences passées pour **illustrer vos propos**. C'est ce qui rend votre discours crédible.

Exemples de réponses convaincantes

◆ Exemple 1 – Le profil académique et motivé

« Vous devriez m'engager parce que mon diplôme en gestion des ressources humaines et mon master en communication m'ont donné toutes les compétences nécessaires pour devenir un responsable RH efficace. J'ai également suivi une formation spécifique à la diversité en entreprise, ce qui pourrait contribuer positivement à votre culture. Mes anciens collègues disent souvent que j'apporte une énergie qui motive les équipes, et je suis extrêmement impliqué dans tout ce que je fais. »

◆ Exemple 2 – Le profil expérimenté

« Vous cherchez un responsable capable de diriger une équipe de 25 personnes. J'ai géré une équipe de 30 collaborateurs pendant 10 ans dans mon ancien poste. Mon rôle consistait à fixer les objectifs, planifier les actions et garder mes équipes motivées. Nous avons dépassé nos objectifs pendant 8 années consécutives. Mon expérience, ma rigueur et ma capacité à fédérer peuvent vous être très utiles. »

◆ Exemple 3 – Le client fidèle devenu candidat

« En tant que client depuis plus de 10 ans, je connais parfaitement vos produits et vos valeurs. Je recommande déjà vos services à mes proches, car j'y crois sincèrement. En rejoignant votre entreprise, je peux parler avec conviction à vos clients, parce que je suis l'un d'entre eux. Cela me donne un avantage réel pour contribuer à vos objectifs. »

Préparez à **l'avance** 2 ou 3 versions de cette réponse selon le poste visé.

Ne soyez pas trop modeste : c'est le moment d'**assumer vos forces**.

Parlez avec sincérité, **sans en faire trop**, mais sans vous cacher.

CHAPITRE 3 : COMMENT PARLER DE SES DÉFAUTS EN ENTRETIEN (SANS SE SABORDER)

« Quels sont vos défauts ? »

Cette question semble anodine, mais elle est **piégeuse** : mal gérée, elle peut coûter très cher.

Trop souvent, les candidats paniquent ou répondent avec un **faux défaut** trop "parfait" ("je suis trop perfectionniste") ou, au contraire, révèlent une faiblesse trop risquée.

Que cherche le recruteur avec cette question ?

Le but de cette question n'est pas de vous piéger gratuitement, mais :

- de voir si vous êtes **lucide et honnête** avec vous-même,
- de vérifier si vos défauts **ne nuisent pas au poste visé**,
- de comprendre **comment vous gérez vos faiblesses**.

✓ La méthode en 3 étapes

1. **Annoncez le défaut** (évitez ceux qui seraient éliminatoires pour le poste).
2. **Expliquez comment vous l'avez identifié et ce que vous faites pour y remédier.**
3. **Mettez en avant une qualité qui équilibre ou compense ce défaut.**

Exemples de défauts bien présentés

Défaut n°1 : Têtu(e)

« J'ai tendance à être têtue(e), surtout quand je suis convaincu(e) de ma méthode. Cela peut me pousser à vouloir trop bien faire, parfois au détriment du timing. J'ai donc appris à structurer mon travail avec des checklists et des deadlines intermédiaires, pour garder la qualité tout en respectant les délais. »

💡 Têtu devient ici synonyme de **persévérance**, et la solution montre que vous avez **progressé**.

Défaut n°2 : Bavard(e)

« Je suis plutôt bavard(e), car j'aime échanger et créer du lien. Mais avec le temps, j'ai appris à mieux écouter et à m'adapter aux situations. Aujourd'hui, je suis capable de faire la part des choses entre les moments d'échange et ceux de concentration. »

💡 Cela démontre une **bonne communication**, et une capacité à s'**auto-réguler**.

Défaut n°3 : Impatient(e)

« Je suis parfois impatient(e), car j'aime voir les résultats rapidement. Cela m'a conduit à vouloir aller trop vite dans certains projets. Aujourd'hui, j'apprends à poser un cadre clair dès le début et à mieux répartir mes efforts dans le temps. Cela me permet de rester motivé tout en respectant le rythme de l'équipe. »

💡 L'impatience est **transformée en moteur d'action**, avec une vraie prise de conscience.

✗ Défauts à éviter (ou à bien encadrer)

Manque de ponctualité

Mauvaise gestion du stress

Conflits avec la hiérarchie

Problèmes de concentration ou d'organisation (sauf si bien travaillés)

☐ Soyez **authentique**, mais stratégique. Préparez **1 à 2 défauts** que vous pourrez présenter sans crainte. Montrez toujours une **évolution personnelle** et une **démarche de progression**.

CHAPITRE 4 : L'ART DE SE PRÉSENTER EN 5 MINUTES – LE PITCH QUI FAIT MOUCHE

Dès les premières minutes, vous devez **capter l'attention** du recruteur et lui donner envie d'en savoir plus. **Votre pitch, c'est votre carte de visite parlée.** Il doit être clair, structuré et adapté au poste visé. Et surtout : **authentique**.

Pourquoi un bon pitch change tout

Une étude a montré que les recruteurs se font **une idée du candidat en moins de 2 minutes**.

👉 C'est votre pitch qui pose les fondations de cette impression.

Un pitch maîtrisé vous donne :

- plus de **confiance**,
- une **entrée en matière fluide**,
- un **avantage psychologique** dès le départ.

La structure idéale du pitch (Méthode en 4 étapes)

01

Intro

Qui êtes-vous en 1 phrase claire

02

Parcours

Vos expériences clés, brièvement

03

Compétences

Ce que vous savez faire + qualités

04

Objectif

Pourquoi vous êtes là et ce que vous cherchez

Exemple de pitch de 45 secondes :

« Bonjour, je m'appelle Clara Dubois. Je suis gestionnaire de paie avec 6 ans d'expérience dans des PME et des groupes internationaux. J'ai notamment contribué à l'optimisation des processus RH chez [entreprise X], en automatisant la paie pour plus de 500 salariés. On me dit rigoureuse, fiable et très orientée résultats. Aujourd'hui, je cherche à intégrer une entreprise comme la vôtre, où je pourrais mettre mes compétences au service d'un service RH en pleine croissance. »

✔ 5 conseils pour un pitch impactant

1 Adaptez-le

À l'entreprise : montrez que vous avez fait vos recherches.

2 Soyez concis

1 à 2 minutes max.

3 Utilisez des mots simples

Sans jargon inutile.

4 Mettez du concret

Exemples, chiffres, résultats.

5 Travaillez votre langage corporel

Regard, voix posée, posture droite.



Un bon pitch, c'est **comme une bande-annonce de film** : il donne envie d'en savoir plus, sans tout dévoiler. C'est une compétence à part entière que vous devez **préparer, affûter, et ajuster** selon le poste.

Et si vous pouviez captiver dès les premières secondes de votre entretien ?

Imaginez pouvoir vous présenter **avec clarté, assurance et impact**, dès le début de votre entretien, sans hésiter, sans stress. C'est exactement ce que vous permet le **Script de Présentation Personnalisé "Prêt à l'Emploi" (SPPPE)**.

✔ Une présentation complète et sur-mesure, construite à partir de **vos diplômes et de vos expériences**

✔ Des **arguments convaincants**, sélectionnés et rédigés pour **valoriser votre parcours**

✔ Des formules prêtes à l'emploi pour parler de vos **qualités, défauts, compétences**

✔ Et un **coaching privé par mail pendant 30 jours** pour affiner votre discours et réussir votre prochain entretien

En moins de 48h, vous recevez un script prêt à utiliser, rédigé spécialement pour vous, avec vos mots, vos forces, et votre style.

[Cliquez ici pour accéder à votre Script SPPPE et son coaching](#)

💡 **Ce script a déjà permis à des centaines de candidat(e)s de passer de la nervosité à la réussite. Ne laissez plus l'improvisation gâcher vos chances.** Préparez votre présentation une bonne fois pour toutes – et transformez chaque entretien en opportunité réelle.

CHAPITRE 5 : LES QUESTIONS LES PLUS FRÉQUENTES EN ENTRETIEN – ET COMMENT Y RÉPONDRE

Un entretien d'embauche n'est pas un oral improvisé : c'est un **jeu de questions-réponses codifié**, avec des règles que l'on peut **apprendre à maîtriser**. **Bonne nouvelle** : la majorité des questions sont **prévisibles**. **Encore mieux** : vous pouvez les **préparer à l'avance**, pour transformer chaque entretien en **démonstration de confiance**.

1. Parlez-moi de vous <i>Objectif du recruteur</i> : évaluer votre capacité à vous présenter de façon structurée et pertinente. Méthode : la règle du Passé – Présent – Futur. <i>Exemple</i> : « <i>Après un BTS en gestion, j'ai travaillé 3 ans dans la comptabilité. Aujourd'hui, je suis en poste dans une PME où je gère les comptes fournisseurs. Je cherche un nouveau challenge dans une entreprise plus structurée, comme la vôtre, pour évoluer vers un poste de responsable comptable.</i> »	2. Pourquoi vous et pas un autre ? <i>Objectif</i> : savoir si vous êtes capable de vous vendre intelligemment, sans dénigrer les autres. Commencez par : « <i>Je pense pouvoir répondre rapidement aux enjeux de votre poste, car...</i> » Méthode détaillée : voir le chapitre 2 de ce guide.	3. Quelles sont vos attentes salariales ? Ne donnez jamais un chiffre brut et sec. Proposez une fourchette justifiée. Terminez par une question ouverte. 💬 <i>Exemple</i> : « <i>En fonction du poste et de mes expériences, je pense qu'une rémunération entre 35 000 et 38 000 € brut par an est cohérente. Qu'en pensez-vous ?</i> »
4. Quels sont vos défauts ? Restez sincère, mais stratégique. Choisissez un défaut non bloquant pour le poste. Montrez que vous avez déjà commencé à le corriger. Voir le chapitre 3 pour les meilleurs exemples.	5. Pourquoi avez-vous quitté votre précédent emploi ? 💬 <i>Exemple</i> : « <i>J'avais atteint un plafond en termes de responsabilités et je voulais relever un nouveau défi, dans un environnement plus stimulant.</i> » ⚠ Ne critiquez jamais vos anciens collègues ou supérieurs. Restez professionnel.	6. Avez-vous postulé ailleurs ? 💬 <i>Exemple</i> : « <i>Oui, j'ai quelques pistes intéressantes, mais ce poste correspond parfaitement à mes aspirations. C'est pour cela que je me suis pleinement investi dans cette candidature.</i> »
7. Avez-vous des questions ? Il est essentiel de poser des questions à la fin. Cela montre votre intérêt et votre professionnalisme. Exemples : « <i>Quels sont les premiers objectifs pour la personne qui occupera ce poste ?</i> » / « <i>Quelle est la culture managériale ici ?</i> » / « <i>Est-ce une création de poste ou un remplacement ?</i> » ❌ Ne jamais répondre : <i>"Non, tout est clair."</i>		

💬 Questions bonus à anticiper

- « Qu'avez-vous fait pendant votre période de chômage ? »
 - « Quelle est votre plus grande réussite professionnelle ? »
 - « Où vous voyez-vous dans 5 ans ? »
- 📌 Préparez des réponses simples, concrètes, orientées **solutions et progrès**.

📌

✓

Préparer ses réponses à l'avance, ce n'est pas tricher : c'est **se donner les moyens de réussir**.

✓

Utilisez des **exemples concrets** pour illustrer vos propos.

✓

Un bon entretien ne dépend pas de votre diplôme, mais de votre capacité à **vous exprimer avec clarté, confiance et authenticité**.

Accéder à votre script personnalisé

CHAPITRE 6 : LES QUESTIONS PIÈGES – COMMENT NE PAS TOMBER DEDANS

Certaines questions sont volontairement formulées pour vous **mettre sous pression**, tester votre sincérité, ou observer vos réactions. Elles n'ont **pas toujours une bonne ou mauvaise réponse**, mais **une stratégie d'approche intelligente**.

🔍 Pourquoi les recruteurs posent des questions pièges ?

Ce type de questions permet de :

- tester votre **gestion du stress et du tact**,
- voir comment vous **pensez sous pression**,
- détecter votre **honnêteté**, sans tomber dans l'excès.

💬 Autres questions pièges à connaître

- « Pourquoi voulez-vous quitter votre poste actuel ? »
- « Que pensent vos anciens collègues de vous ? »
- « Quelle est votre plus grosse erreur professionnelle ? »
- « Comment réagissez-vous face à la critique ? »
- « Avez-vous déjà eu un conflit avec un supérieur ? »

💡 **Préparation = protection.** Un candidat préparé devient **imperturbable**.

3 questions pièges courantes et comment y répondre

1. Les aspects les moins agréables de votre dernier emploi ?

Exemple : « J'étais chef de rayon, et les imprévus de livraison en fin de journée m'obligeaient souvent à prolonger mes horaires, ce qui impactait ma vie de famille. J'adorais mon équipe et mes responsabilités, mais j'ai fini par chercher un poste plus stable en termes d'horaires, tout en gardant mon niveau d'implication. »

💡 **Clé :** montrez que vous partez pour avancer, pas pour fuir.

2. Où vous voyez-vous dans 5 ans ?

Exemple : « Dans 5 ans, je souhaite avoir consolidé mes compétences sur ce poste et, si possible, avoir évolué vers un rôle avec plus de responsabilités, toujours dans le cadre de votre entreprise. »

💡 **Clé :** montrez que vous voyez un avenir au sein de leur structure, pas ailleurs.

3. Prévoyez-vous d'avoir des enfants bientôt ? *(illégal mais fréquent)*

⚠️ Cette question est **hors la loi** : un recruteur n'a pas le droit de vous interroger sur votre vie privée, orientation sexuelle, religion ou projet de famille.

Réponse possible : « Je préfère rester concentré(e) sur mes compétences et ma motivation pour ce poste. Je suis pleinement disponible et motivé(e) pour réussir dans cette fonction. »

💡 **Clé :** gardez votre calme et redirigez la discussion vers le pro.

!! ...La réalité est complètement différente.

Avoir fait des études **ne garantit plus rien**. Beaucoup de diplômé(e)s sont aujourd'hui au chômage pour diverses raisons.

1 - La crise économique

La vérité est que le marché de l'emploi est sinistré, il y a beaucoup plus de candidat(e)s que de postes finalement.

2 - La majorité ne sait pas se vendre

👎👎👎 **Ce n'est pas le candidat le plus diplômé ou le plus expérimenté qui est embauché mais celui qui se vend le mieux en entretien.**



📌 **La clef d'un entretien réussi, c'est sa préparation.** S'entraîner à cet exercice vous permettra d'être à l'aise et de gagner en confiance. **Les questions sont souvent les mêmes**, donc mettez-vous à la place d'un recruteur, réfléchissez aux questions qu'ils vont vous poser, et proposez leur les **réponses qu'ils veulent entendre**.

[Cliquez ici pour accéder à votre coach IA](#)

CHAPITRE 7 : LE LANGAGE CORPOREL – PARLEZ MIEUX SANS PARLER

Lors d'un entretien, ce que vous dites compte. Mais **ce que vous montrez** compte souvent **autant, voire plus**.



Autant dire que **votre langage corporel est votre premier discours**.

Ce que le recruteur observe, souvent sans en parler

- Posture**
Détendue ou fermée ?
- Regard**
Fuyant ou franc ?
- Mains**
Agitées ou calmes ?
- Voix**
Posée ou tremblante ?
- Énergie générale**
Confiant ou sur la défensive ?

✓ 5 conseils pour un langage corporel positif et pro

- 1

Adoptez une posture ouverte
Asseyez-vous droit(e), épaules détendues. Évitez de croiser les bras ou les jambes. Inclinez légèrement le buste vers l'avant pour montrer votre intérêt.
- 2

Regardez dans les yeux (sans fixer)
Le regard montre **confiance et sincérité**. Alternez entre regarder le recruteur dans les yeux, puis légèrement à côté quand vous réfléchissez. ☐ Ne fixez pas. ☐ N'évitez pas le regard non plus.
- 3

Utilisez vos mains pour accompagner vos propos
Les mains peuvent illustrer vos idées. Gardez-les visibles. Trop de gestes = nervosité. Pas de gestes = rigidité. Trouvez le juste milieu.
- 4

Maîtrisez votre voix
Parlez posément, ni trop vite, ni trop lentement. Respirez avant de répondre à une question difficile. Variez le ton pour éviter la monotonie (montrez de l'**engagement** et de l'**enthousiasme**).
- 5

Gérez le stress visible
Évitez de gigoter, de toucher votre visage, de jouer avec vos cheveux ou un stylo. Si vous êtes anxieux(se), ancrez vos pieds au sol et **faites des respirations lentes et profondes** avant d'entrer dans la salle.
- ☒

✓ Votre langage corporel **confirme ou contredit vos mots**. ✓ Une posture ouverte + un regard franc + un ton affirmé = **présence professionnelle**. ✓ Cela ne s'improvise pas : **entraînez-vous chez vous**, devant un miroir ou en vous filmant.

CHAPITRE 8 : APRÈS L'ENTRETIEN – COMMENT LAISSER UNE DERNIÈRE BONNE IMPRESSION

Vous avez donné le meilleur de vous-même, l'échange est terminé, vous serrez la main du recruteur... et maintenant ?

! Ce que vous faites dans les heures et jours qui suivent peut **renforcer votre image professionnelle**, ou au contraire, **vous faire disparaître de la course**.

01	02	03
Envoyez un message de remerciement personnalisé (dans les 24h) Un simple mail peut faire toute la différence. Il montre que vous êtes respectueux(se), engagé(e), et que vous savez entretenir une relation professionnelle. <i>Objet : Merci pour notre échange du [date] Bonjour [Nom du recruteur], Je tiens à vous remercier pour le temps que vous m'avez accordé lors de notre entretien. J'ai particulièrement apprécié notre échange autour de [mentionner un point fort discuté]. Cette rencontre a renforcé mon envie de rejoindre votre équipe et de contribuer à [objectif ou mission de l'entreprise]. Je reste à votre disposition pour toute information complémentaire, et dans l'attente de votre retour, je vous souhaite une excellente journée. Bien cordialement, [Votre Prénom + Nom]</i>	Analysez votre performance Prenez 15 minutes pour vous poser les bonnes questions, pendant que c'est encore frais : Qu'est-ce qui s'est bien passé ? À quels moments vous vous êtes senti(e) à l'aise ? Y a-t-il une question à laquelle vous auriez pu mieux répondre ? Qu'est-ce que vous feriez différemment la prochaine fois ? Notez tout. Chaque entretien est une opportunité d'apprentissage.	Relancez si vous n'avez pas de nouvelles (dans un délai raisonnable) En général, si on ne vous a pas donné de délai de réponse, attendez 7 à 10 jours ouvrés avant de relancer. <i>Objet : Suivi de candidature – Entretien du [date] Bonjour [Nom du recruteur], Je me permets de revenir vers vous suite à notre entretien du [date] concernant le poste de [nom du poste]. Je reste très motivé(e) à l'idée de rejoindre votre entreprise et je souhaitais savoir si une décision avait été prise à ce jour. Je me tiens bien sûr à votre disposition pour tout complément d'information. Bien cordialement, [Votre Prénom + Nom]</i>

- Appeler tous les deux jours** : cela devient intrusif.
- Relancer trop tôt** : donne l'impression d'impatience.
- Se plaindre ou comparer l'entretien à d'autres** : restez professionnel jusqu'au bout.
- ☒

✓ Un bon candidat sait **bien se présenter**, mais aussi **bien conclure**. ✓ L'après-entretien est une **partie stratégique** du processus : remercier, analyser, relancer... ça fait la différence. ✓ Cela montre que vous êtes **engagé, structuré et fiable**, même quand le stress est retombé.

[Cliquez ici pour accéder à votre coach IA](#)

CHAPITRE 9 : EXERCICES ET SIMULATIONS POUR BRILLER EN ENTRETEN

Lire un guide, c'est bien. **S'exercer, c'est ce qui fait toute la différence.** Les meilleurs candidats ne sont **pas ceux qui savent le plus**, mais ceux qui **ont répété, testé, corrigé**. C'est là que la confiance s'installe.



Se présenter avec impact



Répondre aux questions types sans paniquer



Travailler son langage corporel



Se préparer comme un sportif avant une compétition

- 1

Exercice 1 : Créez votre pitch personnel

Répondez aux 4 questions suivantes sur papier (ou à l'oral) : Qui êtes-vous en une phrase claire et pro ? Quelles sont vos 2 à 3 expériences ou réalisations majeures ? Quelles compétences clés voulez-vous mettre en avant ? Pourquoi ce poste vous attire-t-il ? Objectif : tenir en **60 à 90 secondes**, fluide, naturel, personnalisé. Variante : **filmez-vous** avec votre téléphone et analysez votre posture, voix, regard.
- 2

Exercice 2 : La fiche réponse pour les questions classiques

Imprimez ou notez les **7 questions les plus fréquentes** (chapitre 5). Pour chacune : rédigez **une réponse personnalisée**, intégrez **un exemple concret**, ajoutez **une phrase de transition** vers la suite de l'entretien. 💡

Objectif : vous approprier les réponses et ne pas les réciter comme un robot.
- 3

Exercice 3 : Jeu de rôle – Simulation d'entretien

Demandez à un proche de jouer le rôle du recruteur. Donnez-lui une **fiche avec 10 questions classiques et 3 questions pièges**. Filmez ou enregistrez l'entretien. Analysez ensuite : vos temps de réponse, votre gestuelle, les mots utilisés, les points forts et à améliorer. 🎥 C'est **le meilleur entraînement possible**, gratuit et hyper efficace.
- 4

Exercice 4 : L'auto-évaluation post-entretien

Après chaque simulation, ou vrai entretien, prenez 5 minutes pour noter : ce que j'ai bien fait, ce que j'aurais pu mieux faire, un point à travailler pour la prochaine fois. Conseil : Tenez un **carnet d'entraînement** ou un document numérique. Cela vous montrera vos progrès et vous préparera mentalement.
- 5

Exercice 5 : Travail de la voix et de la posture

Avant chaque entraînement, testez ce mini rituel : Debout, pieds écartés largeur d'épaules, dos droit. Inspirez profondément 3 fois. Dites à voix haute une phrase clé de votre pitch. Souriez. Recommencez. Entraînez-vous **devant un miroir** ou caméra pendant 2 minutes par jour.



L'entraînement vous permet de répondre avec calme, assurance et clarté, sans blocage. Ces exercices sont réutilisables à l'infini, même après avoir décroché un poste (pour les futures opportunités).

CONCLUSION – Vous êtes prêt(e)... ou presque

Bravo ! Si vous êtes arrivé(e) jusqu'ici, c'est que vous prenez votre avenir en main. Ce guide vous a donné les bases solides pour : faire une excellente première impression, répondre avec assurance aux questions les plus fréquentes, gérer les questions pièges, vous présenter avec impact, et vous entraîner de manière stratégique.

Mais soyons honnêtes : **la vraie transformation commence maintenant**, quand vous passez à l'action.

Vous voulez booster votre efficacité ? Mon catalogue de formations est là pour ça.

J'ai conçu 2 **formations** pour vous permettre de réussir **chaque étape du recrutement**, avec des méthodes concrètes, testées sur le terrain, et 100 % actionnables :



SPPPE – Le Script de Présentation "Prêt à l'Emploi"

Un pitch sur-mesure rédigé pour vous, + coaching privé par mail

Accéder à votre script personnalisé



L'IA travaille, vous décrochez le Job

Devenez la solution évidente aux yeux du recruteur à votre prochain entretien d'embauche grâce à la puissance de l'IA.

Cliquez ici pour accéder à votre coach IA