

Pitcher son profil — conseils

Ce nouvel interlocuteur peut contribuer à faire évoluer votre carrière. Mais vous n'avez que quelques minutes pour éveiller son intérêt et lui donner envie de vous aider. Voici comment présenter votre projet professionnel de façon concise et efficace... et le rendre convaincant.

On n'a qu'une seule fois l'occasion de faire une bonne première impression. C'est pourquoi se présenter sous son meilleur jour nécessite un minimum de préparation. Mais comment bien parler de soi ? Que vous soyez en poste ou à la recherche d'un nouveau challenge, l'exercice nécessite de surmonter une certaine pudeur et d'avoir les idées claires.

Les idées claires, tout d'abord, sur ce que vous attendez de cet échange : une information, un conseil, des fonds, une proposition d'embauche ? Les idées claires, ensuite, sur votre personnalité et votre projet. Êtes-vous capable en quelques mots de définir votre « raison d'être » comme le ferait une entreprise à mission ? Pratiquer cet exercice peut vous aider à synthétiser votre pensée. Même chose pour votre projet, qui doit être compréhensible de tous en quelques secondes grâce à l'utilisation de mots simples.

Les quelques conseils qui suivent vont vous aider à concevoir votre « bande-annonce » personnelle, reprenant les éléments clés de votre parcours, vos intentions, mais sans dévoiler tout le film. Son but ? Susciter l'intérêt et servir de base à un échange plus approfondi. Attention, elle se prépare par écrit, mais pas question de l'apprendre par cœur et de la réciter en ânonnant. Vous devez la maîtriser au point de l'utiliser avec naturel. Chaque mot, chaque formule doit mettre en valeur votre projet.

1. **Créez votre signature** : commencez par une accroche qui, en une seule phrase, décrit qui vous êtes et ce que vous faites, sur les plans professionnels comme personnels. « Je suis le chef d'orchestre des opérations de développement commercial à l'international ou bien le marathonnien du redressement d'entreprise ».
2. **Décrivez-vous** : dites ensuite qui vous êtes, quels sont les piliers sur lesquels vous vous appuyez, vos compétences, les traits de caractère et de personnalité qui vont servir votre projet. Il est utile, à ce moment-là, de donner pour chacun quelques exemples de vos réalisations professionnelles mais aussi personnelles sans rentrer trop en profondeur dans les détails. « Pendant 10 ans, j'ai vendu des solutions de formations en ligne de Paris à Tokyo en passant par Berlin et Rome. Je suis passionné par le secteur de l'éducation et ai pu me forger un solide réseau dans plusieurs grandes universités. »
3. **Expliquez où vous en êtes** : expliquez alors la position dans laquelle vous vous trouvez : soit vous êtes en poste, soit en transition. Dans ce cas, décrivez la situation en toute simplicité et sans émotion (surtout si vous sortez d'une expérience douloureuse). Restez factuel. Présentez la situation à votre avantage, évacuez le sujet sans l'é luder, de façon à éviter de susciter des questions de la part de votre interlocuteur. « Après 10 années passées chez XXX et suite à un changement de stratégie ou de gouvernance, je souhaite à présent me recentrer sur le marché français. »
4. **Présentez votre projet** : on arrive logiquement à la présentation de votre projet, le type de poste ou de missions que vous souhaiteriez vous voir confiés, mais aussi le cadre dans lequel vous voulez évoluer. Ne tournez pas autour du pot avec des formules éculées comme « je cherche un projet porteur de sens et de valeur ». Sauf à préciser quel sens et quelles valeurs importent à vos yeux... Mais vous courez alors le risque que votre interlocuteur interprète vos propos à sa façon et vous colle une étiquette qui ne vous correspond pas. Donnez plutôt quelques exemples d'entreprises ou d'initiatives allant dans le sens de votre projet professionnel. Pas nécessairement là où vous souhaiteriez travailler, mais celles dont vous trouvez le modèle intéressant. Cela permet de comprendre dans quel type de structure vous vous projetez.
5. **Sachez conclure** : une fois l'exercice terminé, laissez entendre à votre interlocuteur que vous êtes restés volontairement bref, mais ouvrez l'échange en lui disant que vous répondrez avec plaisir à ses éventuelles questions ou que vous aimeriez avoir son opinion.
- 6.

Se montrer direct est le meilleur moyen de ne pas tomber dans le piège si bien décrit par l'écrivain Bernard Werber. « *Entre ce que je pense, ce que je veux dire, ce que je crois dire, ce que je dis, ce que vous voulez entendre, ce que vous entendez, ce que vous croyez en comprendre, ce que vous voulez comprendre, et ce que vous comprenez, il y a au moins neuf possibilités de ne pas se comprendre.* »

En suivant cette méthode simple, vous devriez déjouer le pronostic de l'auteur des « Fourmis ».