



Agence
4comm

Communication

Creative Coaching

Art'formation

Saveurs & Management

L'IMPORTANT N'EST PAS CE QUI NOUS ARRIVE
MAIS CE QUE NOUS FAISONS DE CE QUI NOUS ARRIVE

Comment se confronter au marché de l'emploi?

A part la démarche classique de lire les offres d'emploi des divers journaux, je vous propose **de devenir un chercheur** de renseignements d'entreprises dans un marché caché/gris.

Qu'est-ce que le marché caché ou le marché gris?

C'est un marché de l'emploi dans lequel vous repêrez des postes à repourvoir mais les entreprises ont choisi de ne pas les annoncer ni par voie de presse (annonce) ni par une sélection auprès des agences de recrutement ou ni par internet.

Donc l'information reste en interne dans les entreprises. Ce qui veut dire, qu'il y a des postes nouveaux ou à repourvoir mais ils sont connus que par certains réseaux ou personnes «proches de cette activité professionnelle ou de cette entreprise», qui peuvent être un directeur général, des responsables de ressources humaines ou autres fonctions dirigeantes.

Comment accéder à ces postes?

Quelles actions mener pour trouver des pistes et agir avec conscience?

1. Développer votre curiosité professionnelle en prospectant auprès des entreprises et en vous informant auprès des personnes que vous connaissez (net working, réseautage) de l'entreprise ciblée.

2. Être un chercheur de renseignements dans les médias, auprès des associations professionnelles, sur les sites Internet, auprès des réseaux professionnels, les amis, les connaissances, les centres de documentation, les centres de réorientation de carrière, etc.

3. Trouver un moyen d'accéder aux décideurs, aux détenteurs d'information.

Ce qui veut dire établir des relais entre une bonne information trouvée et les personnes que vous connaissez. Ensuite envoyez une candidature spontanée, ciblée et personnelle

4. C'est quoi les avantages d'une telle démarche?

C'est que vous allez découvrir des opportunités d'emploi ou de création d'emploi et que par votre démarche, vous allez **attirer l'attention sur vous** (moins ou peu de concurrence que par le fait de répondre à une annonce...).

Un zoom sur ...

Un taux de réussite d'engagement 60 à 70% et c'est prouvé.