

L'elevator pitch

Se présenter de façon claire, brève et percutante en entretien de recrutement



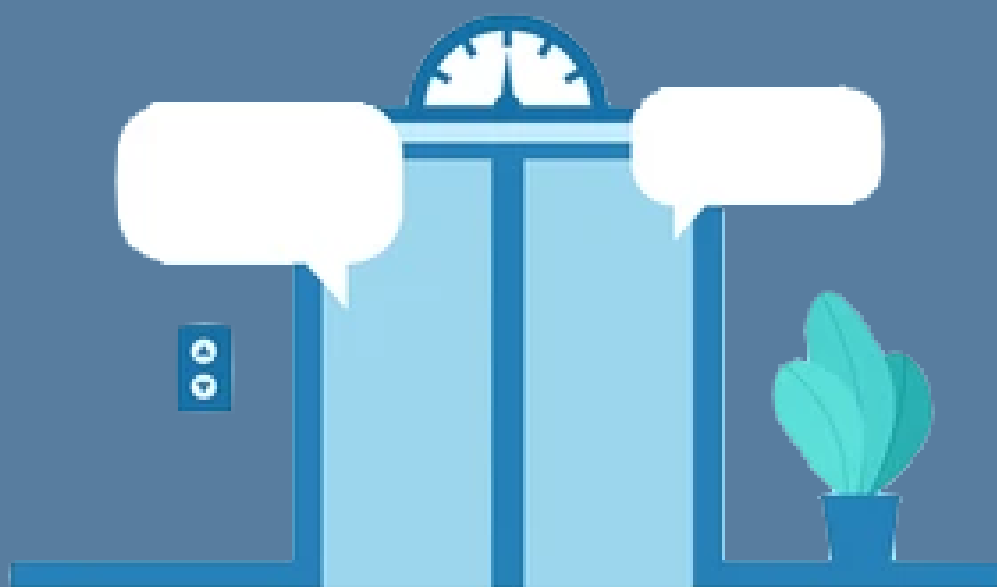
Qu'est-ce que c'est ?

Approche développée aux USA pour le secteur commercial, on retrouve aujourd'hui la pratique du "pitch" dans la plupart des entretiens de recrutement, notamment lors de l'introduction "*présentez-vous*".

En tant que candidat, vous allez ainsi devoir argumenter efficacement en quelques minutes.

"*Elevator pitch*", est l'anglissime pour dire « *argumentaire d'ascenseur* ». Cette pratique vous place dans la situation suivante : vous rentrez dans un ascenseur et vous rencontrez un ancien collègue ou recruteur : vous avez alors le temps de la montée pour le convaincre et lui expliquer qui vous êtes.

Il s'agit donc d'une technique de présentation de soi qui dure en général sur 2 ou 3 minutes, parfois plus (jusqu'à 10 minutes pour les très grands ascenseurs).



La philosophie de l'exercice

De plus en plus courant lors des entretiens de recrutement, l'elevator pitch est une formule adaptée à un job dating, un salon de l'emploi, un entretien de recrutement classique, ou même encore à une présentation face à un jury de concours !

Qu'il soit à l'écrit ou à l'oral, l'elevator pitch se doit d'être **percutant** et **efficace**, car il va devoir résumer l'essentiel en quelques phrases.

L'idée étant **d'éveiller et maintenir la curiosité de votre interlocuteur** : idéalement, le pitch lancera la discussion qui suivra en entretien, et fera naître de l'intérêt et de l'engagement pour votre candidature. Il constituera ainsi une première étape dans un entretien.



1. Se présenter en racontant son histoire professionnelle

"Présentez-vous", phrase typique de début d'entretien.

Le pitch va d'abord avoir pour but d'expliquer qui vous êtes. Vous allez ainsi raconter votre histoire professionnelle, tout en restant très synthétique (**2/3 minutes** à 10 max selon le type d'entretien, pas plus). Plus vous serez à-même de vous présenter dans un court délai, plus vous pourrez l'adapter à un temps plus long si nécessaire.

Il est attendu de votre part de raconter votre histoire, et encore mieux : vendre votre histoire.

La combinaison gagnante :
raconter votre histoire professionnelle

+

vendre votre projet professionnel.



2. Une préparation en amont

Maitriser l'elevator pitch laisse peu de place, en général, à l'improvisation. Il est fortement conseillé de préparer à l'écrit votre discours et d'en connaître les grandes lignes par coeur avant de se lancer.

Il ne faut cependant pas que le pitch se transforme en une récitation "par coeur", il doit donner l'impression d'une conversation la plus naturelle possible.

Pour vous préparer, quelques questions s'imposent :

- quel est l'objectif exact de votre pitch ?
- Quel est votre message ?
- Qu'est-ce que votre candidature a de plus que celle d'un autre ?

Identifiez vos atouts de votre expérience professionnelle à mettre en avant dans votre candidature ! Il est nécessaire de montrer rapidement au recruteur votre histoire, mais aussi de cibler vos points forts.

N'oubliez pas de repérer les mots-clés dans l'offre et de les placer dès que possible dans votre pitch !



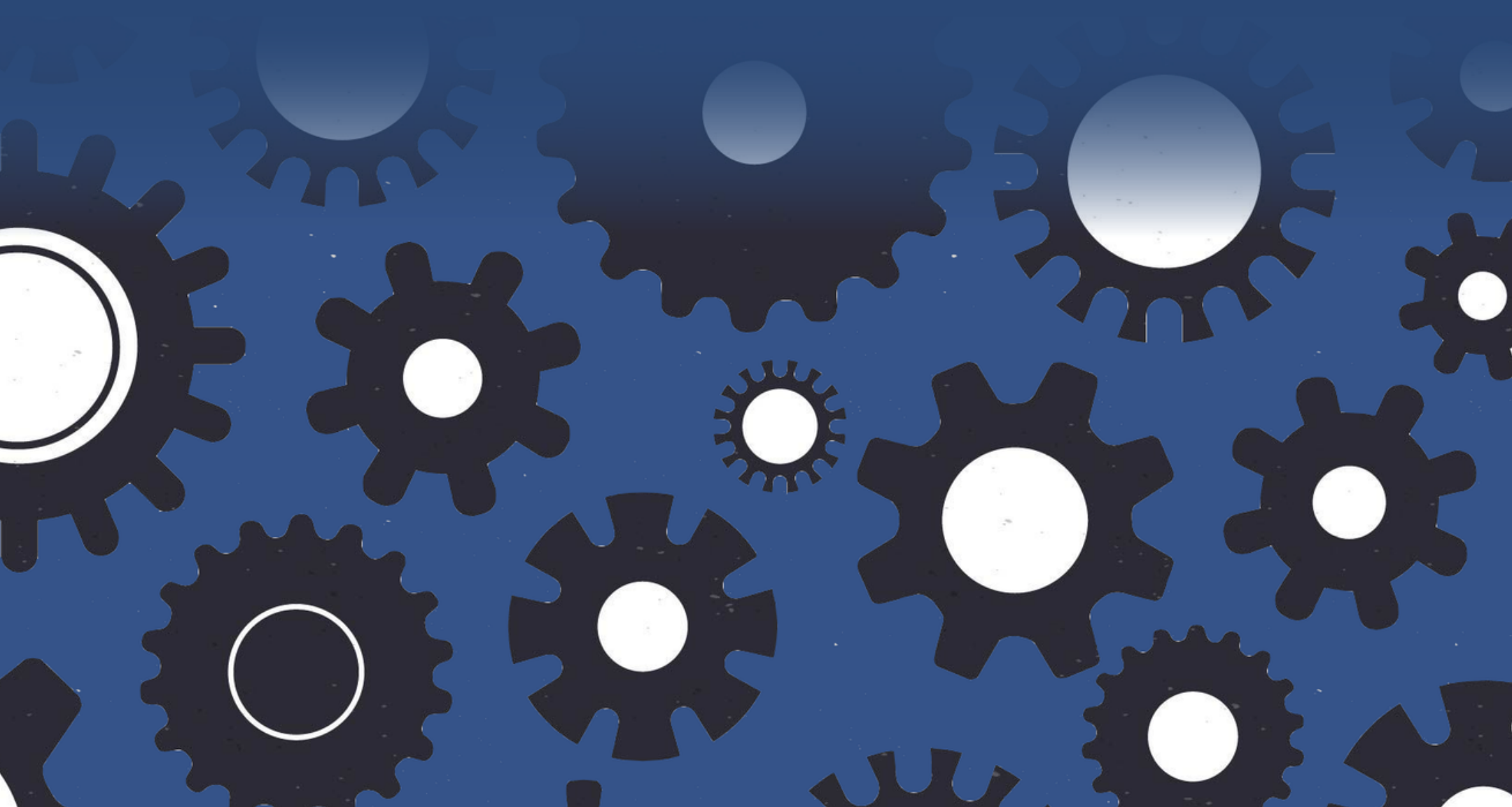
Le contenu du pitch

Plusieurs idées peuvent être mises en avant lors de l'élaboration de votre pitch.

Généralement, trois "blocs" sont attendus au minimum dans la construction d'un elevator pitch.

Votre pitch va donc se centrer essentiellement sur les expériences, les compétences, les qualités requises pour le job et que vous possédez.

Vous le remarquerez, on retrouvera de nombreuses similitudes avec la construction d'une lettre de motivation !



Le contenu du pitch

1 - Moi, candidat

Le pitch débutera par une présentation concise de vous-même.

Il est simplement conseillé de débiter votre pitch en vous présentant de façon générale, en donnant votre identité, le nombre d'année d'expérience professionnelle, les fonctions exercées, etc.. avec des mots simples et pas de jargon propre à votre activité. L'idéal est de se présenter en 3 ou 4 phrases. Si l'on maîtrise la communication orale, on peut envisager une phrase d'accroche originale et percutante.

N'oubliez pas que ce sera probablement la première impression que vous allez donner : votre introduction se doit d'être soignée.



Le contenu du pitch

2 - Ma vie professionnelle, mon oeuvre

A cette étape, vous devrez présenter votre parcours professionnel avec des faits, des chiffres, des indicateurs et dates précises, qui rendront votre présentation vivante et appuieront la force de votre candidature.

Attention cependant à ne pas réciter vos expériences professionnelles en détail : ce pourrait être ennuyeux pour le recruteur (qui a probablement votre CV sous les yeux).

Conseil : ciblez votre présentation sur 3 ou 4 expériences percutantes et majeures, au maximum, en relation avec le poste et ses attendus.

N'oubliez pas de rester cohérent dans la présentation.

Il est important à cette étape de mettre en valeur vos compétences et vos succès professionnels, surtout celles attendues dans la fiche de poste.

Trois à quatre compétences principales peuvent être mises en avant, mais il n'est pas nécessaire de toutes les présenter (l'entretien s'en chargera).

N'oubliez pas, en plus, de mettre en avant un ou deux succès professionnels, toujours en rapport avec le poste visé : la présentation de vos succès professionnels vont vous permettre de mettre en avant vos qualités personnelles.

Le contenu du pitch

3 - Vous et moi, une future belle histoire

Après s'être présenté et avoir présenté toute la richesse de vos atouts professionnels, il sera attendu de situer le poste, les problématiques liées, le contexte, plus généralement de montrer que vous savez où vous allez et ce que vous en avez compris, en quelques mots.

Quelle sera votre valeur ajoutée pour le recruteur, pour la structure employeur ?

Qu'est-ce qui différencie votre candidature d'une autre ?

Ne pas oublier d'ouvrir à la fin du pitch, vers une collaboration qui sera fructueuse et riche entre vous et l'employeur, grâce à toutes les qualités et expériences précédemment évoquées.



Conseils

L'importance de la forme (1/2)

L'accroche

Comme dans tout entretien, l'entrée en matière est primordiale car elle peut déterminer une grande partie de la manière dont on se souviendra de vous.

Il n'est pas nécessaire de chercher à tout raconter d'entrée de jeu : ce qui importe en introduction, c'est de donner envie au recruteur en suscitant son intérêt dans votre présentation.

N'oubliez pas la règle des "4x20" (20 premières secondes, 20 premiers gestes, 20 premiers mots, 20 premiers centimètres).

La communication non-verbale

Au-delà du discours, il ne faut pas négliger le non-verbal. L'énergie liée à la communication non-verbale (gestuelle, sourire, regard, pauses, etc) contribue également à la réussite de son pitch.

L'idéal pour maîtriser votre communication non verbale est de vous entraîner face à des proches de confiance, à un miroir ou en se filmant pour repérer ses points d'amélioration.

Rappelez-vous que le poids de la communication non verbale est de 80 %.

Conseils

L'importance de la forme (2/2)

La dynamique positive

Conservez si possible une vision positive de votre parcours, de vos expériences, de la façon dont vous avez traversé les épreuves parfois.

Il est conseillé d'éviter les mots négatifs, comme ceux qui expriment le doute (ex : "je ne veux pas", "je n'aime pas")

Restez confiant et assertif (affirmé).

Bien évidemment, il convient également de ne critiquer pas votre ex-employeur, ou de rester sur une notion d'échec négatif de votre parcours.

Influencer les questions du recruteur

Tout ce que vous direz au cours de votre pitch pourra servir de matière au recruteur pour vous questionner par la suite et obtenir plus de détails concernant votre vécu et votre comportement professionnel.

Stratégiquement, il est intéressant d'apporter des éléments qui vous mettront à l'aise et pour lesquels vous pourrez apporter une réelle plus value pour la suite de l'entretien.

Ne donnez pas tous les détails dans votre pitch, laissez la curiosité du recruteur venir par la suite et amenez-le à vous poser des questions complémentaires.

Les erreurs à éviter

Un pitch trop long et trop détaillé : ne déclinez pas votre CV, restez sur l'essentiel

Utiliser un vocabulaire trop technique

Se surévaluer : valorisez avant tout vos compétences

Rester en posture basse et peu engageante

Réciter son pitch par coeur sans y mettre de dynamisme

Ne pas s'entraîner en amont : devant des proches, un miroir ou en se filmant

