

## FEMMES

## Osez-vous vendre en entretien !

Savoir se vendre est l'une des clés pour réussir un entretien d'embauche. Pour des questions d'éducation ou de culture, il arrive que certaines femmes sachent moins bien se défendre que les hommes. Pour mieux se valoriser, il faut se préparer en amont et oser utiliser des mots qui ne minimisent pas votre expérience.

“**L**es femmes que j'accompagne se posent toujours la question de ce qu'elles risquent si elles osent se mettre en avant. Pas les hommes, témoigne Ana Fernandez, coach et dirigeante d'Energycoaching. Les femmes peuvent aussi avoir tendance à penser que leurs interlocuteurs vont leur demander telle ou telle chose parce qu'elles sont mignonnes. Ce n'est pas le cas de leurs homologues masculins, même s'ils sont beaux gosses !” Ces réflexes que certaines peuvent avoir pour des raisons d'éducation, de manque de confiance ou de personnalité, contribuent à leur faire perdre leurs moyens en entretien. Pour réussir cette épreuve, la coach conseille de travailler sur les compétences qu'elles ont et de réfléchir à leurs succès passés. “Je demande à mes clientes quel était leur état d'esprit quand elles ont réussi. En général, elles reconnaissent toutes que c'est parce qu'elles ont osé.”

## TERMINOLOGIE AFFECTIVE

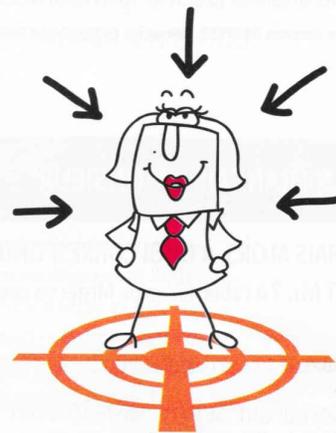
Il faut donc se bousculer dans sa façon de se présenter, se dire qu'on le vaut bien et surtout que l'on n'a rien à perdre. Bien sûr, il ne faut pas mentir au recruteur, juste changer son vocabulaire pour se mettre en avant. “Par exemple, une cliente me disait avoir participé à un projet. Or, en fouillant un peu, elle m'a dit qu'elle était en contact direct avec la directrice marketing. Ce n'est pas

anodin, il faut le dire.” Pour bien choisir ses mots et ne pas tomber dans le minimalisme, il faut travailler son discours en amont. Cela vous aidera aussi à vous rassurer et à vous sentir plus à l'aise le jour J. “Il faut aussi chiffrer ses réalisations, conseille encore Ana Fernandez. Les femmes ont plus tendance que les hommes à utiliser la terminologie affective et à dire par exemple : ils ont aimé mon travail, etc. Dites clairement : j'ai fait augmenter le chiffre d'affaires de 20 %, par exemple.” Même chose concernant le salaire. Il faut avoir en tête qu'en vous faisant venir à leur bureau, les recruteurs ont déjà étudié votre parcours et ont à l'esprit une fourchette de salaire. Fixez-vous un minimum en dessous duquel l'employeur ne doit pas vous faire de proposition.

## SPEED-DATING

Quant aux questions sur la vie privée, la coach suggère de ne pas prendre ombrage. “Aujourd'hui, il est illégal de demander à une candidate si elle veut des enfants, mais le commun des mortels le fait. Il ne faut donc pas se vexer et répondre que tout est une question de choix et d'organisation. Si vous n'avez pas encore d'enfant, vous pouvez juste répondre que ce n'est pas à l'ordre du jour. En tout cas, mettez en avant votre flexibilité.”

Pour se préparer à la rencontre physique de manière générale, il peut être utile de se rendre à des salons de recrutement



et de s'exercer lors de speed-dating, même si c'est sans enjeu. “Le manque de confiance vient d'une mauvaise image de soi, s'entraîner fait partie des techniques pour arriver à s'affirmer de nouveau.” Quant au stress de dernière minute, il faut faire du sport la veille, par exemple, et arriver le plus détendue possible. Inutile de relire une énième fois l'annonce ou votre CV avant de vous rendre à l'entretien. Lors du rendez-vous, il faudra aussi vous adapter à votre interlocuteur. “Le directeur des ressources humaines va regarder le savoir-être, votre manière de répondre aux questions, de revenir sur la façon dont vous avez été intégrée dans votre ancienne entreprise.” Un opérationnel va plutôt faire attention à vos compétences techniques. Ce deuxième temps est en général plus facile, c'est plutôt face au responsable RH qu'il faudra montrer que vous avez confiance en vous. ■

Chloé GOUDENHOOF