

Une dizaine de personnes à chaque séance

- **Séances du 25 janvier 2012**

Cas pratiques à la suite du précédent Troc Idées où de nombreux conseils avaient été donnés pour relancer ou aborder une entreprise (en ligne sur site).

Deux participantes sont donc allées à l'assaut de l'employeur potentiel (à deux on ose, c'est plus facile et formateur pour les deux personnes). Le comble c'est que le truc donné par CR, « *prétendre avoir déjà envoyé sa candidature* » (sic JP Brun) que l'entreprise évidemment ne retrouve pas, a fonctionné, la Poste ayant ainsi fait les frais de la non distribution. Cela a permis à une des candidates de se présenter en direct et d'obtenir le contact auprès duquel elle pourra relancer. Le culot a payé ! Attention de bien préparer la suite, il faut aussi pouvoir agir en professionnel.

Une autre personne s'est préparée pour aller à un salon professionnel avec des arguments en poche.

Même la visite au pole-emploi a pu aussi être préparée, afin de ne pas en avoir peur, cela permet au candidat de savoir ce qu'il attend de ce service (et non l'inverse), cela peut lui faire obtenir un réel service (offre mieux cernée, bilan compétences, formation...) et ne pas y aller comme à un contrôle « pénalisant ». Les rôles sont inversés et en général à l'avantage de la personne intéressée.

Petit débriefing de fin de séance

- entendre des conseils (souvent les mêmes) de plusieurs côtés permet d'avancer
- les démarches faites par les autres donnent du courage aux autres
- les enquêtes donnent confiance en soi, la première démarche étant la plus difficile, la faire à deux est une bonne idée.
- Cependant c'est la première démarche faite seule qui offre le plus de « *sentiment d'efficacité personnelle* » Albert Bandura¹, forme de reconnaissance personnelle en ses propres capacités à agir.

- **Séance du 01 février 2012**

Une jeune stagiaire du Foyer s'est jointe au groupe, Troc Idées se positionne ainsi en lieu de formation « pratique », elle a pu ainsi mettre son projet en lien avec sa formation de médiatrice sociale. Cela a permis d'insister sur les objectifs à mettre en avant quand on recherche un emploi, un stage ou une formation ou même dans un contact « réseau ». *Qu'est-ce que j'attends de cette rencontre ? quels sont les attentes de l'autre ?* la bonne adéquation entre les deux rendra la rencontre enrichissante.

La démarche dans un salon « produits » s'apparente à une démarche « marketing »

- il faut montrer son intérêt pour l'entreprise, ses produits, sa politique sociale, humaine, stratégique...
- soit on se situe en « offreur de services », dans ce cas le projet doit être bien identifié
- soit en enquête métier, dans ce cas il s'agit d'une découverte, il faut donc être bien à l'écoute pour réagir aux propos de l'interlocuteur pour conduire un entretien constructif.

Vaincre sa peur d'agir, face à une nouvelle expérience potentielle :

Avant de franchir une nouvelle étape il est toujours utile de se remémorer une précédente déjà franchie « *si j'ai déjà réussi là, alors que c'était nouveau pour moi, j'ai de grandes chances de réussir à nouveau dans ce nouvel environnement, j'ai déjà prouvé que je pouvais m'adapter et être opérationnelle* » inutile de s'inventer des montagnes inaccessibles. Là encore on gagne en « *sentiment d'efficacité personnelle* »².

¹ **Albert Bandura** (né le 4 décembre 1925) est un psychologue canadien connu pour sa théorie de l'apprentissage social et son concept d'auto-efficacité (SEP, sentiment d'efficacité personnelle)

² idem

Reprise de la démarche réseau, tout le monde en a un, avez-vous pensé à toutes les pistes possibles ?

Votre Réseau				
Famille/amis	Professionnel	Environnement	Loisirs	Réseaux sociaux « internet »
Amis d'amis ou famille	Collègues	Voisins	Activités sportives	Facebook
Parents de vos enfants	Ex-collègues	Commerçants de quartier	Activités culturelles	Viadeo
Ecoles, anciens élèves	Ex-employeur	Médecin /dentiste	Activités religieuses et spirituelles	Linkedin
	Relations de l'entreprise : clients, patients, fournisseurs, etc.	Salons, forum, conférences, public dans des émissions de TV	Associations	On va sortir OVS
	Pole-emploi, ateliers spécifiques	Journaux		Twitter
	Annonces	Sortie des classes		Blogs, sites perso
	Cité des métiers, pôle orientation	Bac à sable, jardins d'enfants		Alertes courriel
	Formations professionnelles			

Ce tableau n'est pas exhaustif, à chacun de le compléter avec ses spécificités !

Evidemment la démarche n'est pas la même si vous contactez des personnes que vous connaissez ou si vous cherchez à développer de nouvelles connaissances et contacts professionnels (reprendre l'argumentaire présenté dans le journal du 18 janvier)

A mercredi prochain !