NOLIMIT

Présentation professionnelle efficace

LUNDI
SIMULATION D'ENTRETIEN
PROGRAMME LIFT

Objectifs de cet atelier

- SE PRÉPARER un entretien d'embauche et à faire bonne IMPRESSION.
- Construire votre présentation professionnelle : votre réponse à la question PRÉSENTEZ-VOUS ?

Introduction : l'entretien, processus et préparation.

NOLIMIT

1.

PRÉPARATION DE L'ENTRETIEN

2.

L'AVANT ENTRETIEN

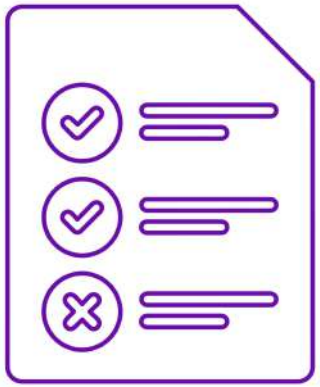
3.

L'ENTRETIEN EN LUI-MÊME

Notre sujet du jour : "le pitch" ou la présentation professionnelle

La préparation d'entretien.

Une PRÉPARATION



MENTALE

Motivation
et confiance en soi

PHYSIQUE

Le dress code
adapté

MATERIELLE

De quoi écrire,
son dossier de
candidature

TECHNIQUE

Connaissance de
l'entreprise
et de sa candidature

L’avant entretien

Accueil
et une phase d’échanges informels

Offrir un verre d’eau, parler du trajet, de la météo, de l’immeuble…

→ Le recruteur observe déjà votre aisance relationnelle et votre capacité à créer du lien.



Le début de l'entretien

La QUESTION à laquelle il faut s'attendre :
"Présentez-vous ?" Ou "Parlez - moi de vous ?"
Ou encore "Faisons un tour de table pour nous présenter."

Le recruteur attend
une "photo" professionnelle claire.

Il teste :

- Votre capacité à synthétiser
- Votre compréhension du poste
- Votre confiance raisonnable
- Votre cohérence professionnelle

La méthode pour se présenter avec aisance

1.	2.	3.	4.
JE SUIS	**J'AI**	**JE SAIS**	**JE CHERCHE**
Mon nom ma fonction mon métier.	Ma formation Mon expérience domaine, secteur années, diplômes	Mes compétences clés Compétences métier et personnelles et des exemples	Mon objectif et ma motivation Poste et entreprise visée
PRESENTATION	**PARCOURS UTILE**	**VALEUR**	**PROJET**

La valeur
c'est le coeur de votre pitch !

1'30 maximum lors d'un entretien . Rester naturel et authentique .

Créer une base et adapter son "pitch" selon le contexte .

Exemple



Jane Doe, Vendeuse

Je suis conseillère de vente, spécialisée dans la vente en boutique et le contact client. → JE SUIS

J'ai plus de 13 ans d'expérience professionnelle, dont 6 ans en magasin chez B&C Genève. → J'AI

Je sais accueillir et conseiller jusqu'à 50 clients par jour, gérer une caisse sans écart, et j'ai animé les réseaux sociaux du magasin avec +40% d'engagement en 6 mois. Je suis aussi à l'aise pour former les nouveaux collègues sur les procédures de vente. → JE SAIS, MA VALEUR

Je suis motivée par un poste de vendeuse ou de conseillère clientèle dans le retail à Genève, dans une enseigne où je pourrais évoluer vers plus de responsabilités d'équipe. → JE CHERCHE

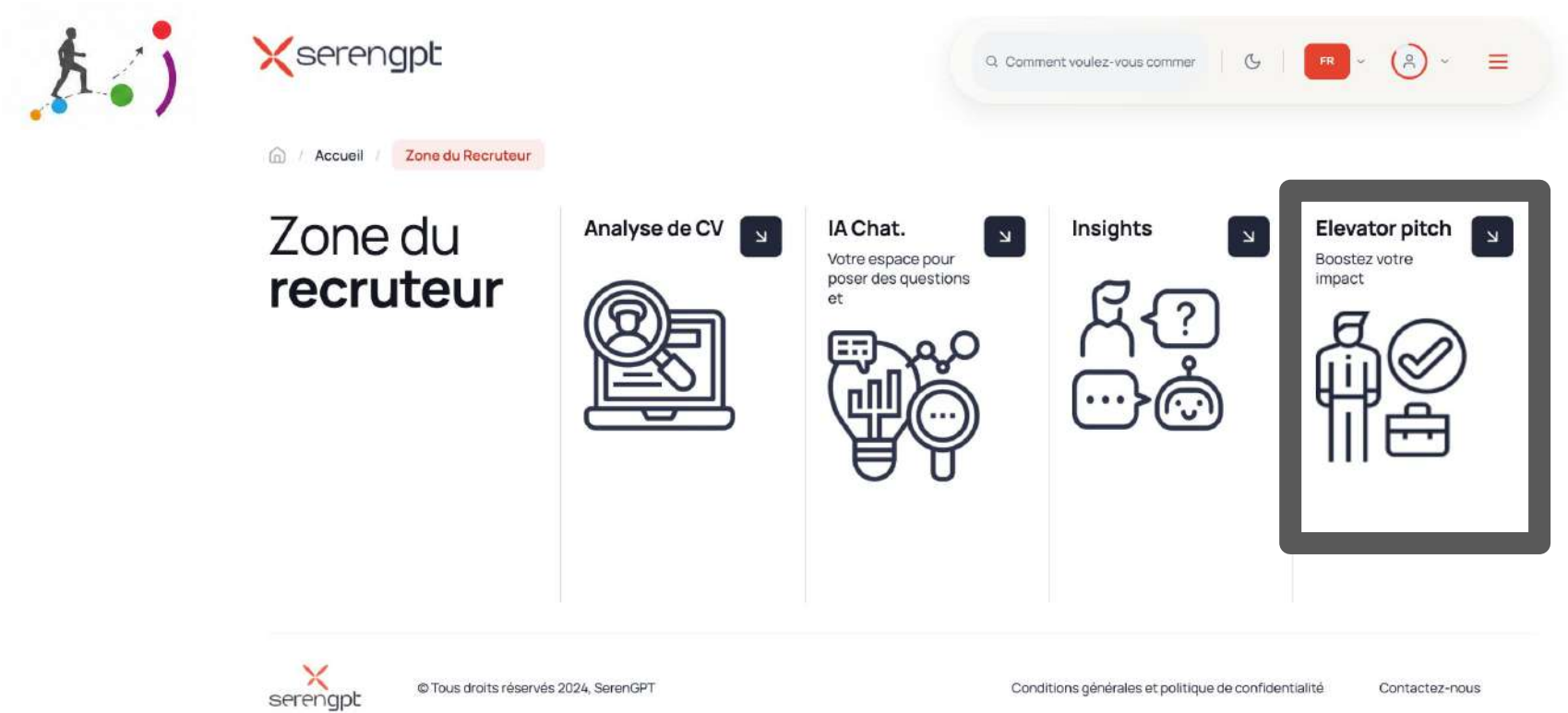
Revenir sur son parcours



Les questions à se poser :

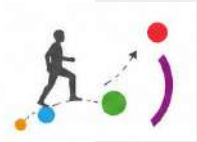
- Quel est mon métier ou le poste visé, en un seul titre clair ?
- Quelle est mon expérience clé, combien d'années, dans quel secteur ?
- Quelles sont mes 2-3 compétences fortes, avec un exemple pour chacune ?
- Quel poste je cherche précisément, et pourquoi ?
- Quel message je veux faire passer en priorité ? Que doit-on retenir de moi ?

Se faire aider : le coup de main de SerenGPT



https://serengpt.ai/fr/recruiter-zone

Pratiquer et finaliser son pitch



→ Travailler individuellement une première version de sa présentation professionnelle ou “pitch”

→ Partager son pitch avec son voisin ou en groupe.

Conclusion et synthèse

L'importance de la PRÉSENTATION et la PREMIÈRE IMPRESSION en entretien.

Le pitch doit être convaincant et impactant, il démontre notre VALEUR.

La structure : Je suis - J'ai - Je sais - Je cherche
ou encore Présentation - Parcours - Valeur - Projet.

S'entraîner, PRATIQUER pour être à l'aise avec son pitch.

S'ADAPTER à son interlocuteur.

Les ressources à votre disposition

SerenGPT - espace du recruteur

https://serengpt.ai/fr

Simulation d'entretien : Réseautage et présentation

Tous les Mardis à 10:45

Atelier pratique : Positionnement professionnel

Tous les Mercredis à 10:00

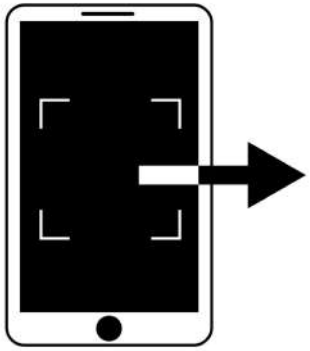
Conseils personnalisés (30 minutes - sur rendez-vous)

Du Lundi au Vendredi de 13:00 à 15:30

Votre avis compte !
Grâce à vos réponses, nous améliorons nos services.

Feedback

Avec votre téléphone



Scannez ou cliquez sur le code QR

Depuis un ordinateur



https://nolimit.support/
Cliquer sur le QR code
en bas de page

Ateliers LIFT - le programme de la semaine.

	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI
10:00 - 10:45 ATELIER PRATIQUE	Candidature sur mesure *Personnaliser son dossier de candidature, CV et lettre de motivation Comprendre les ATS*	Marché de l'emploi *Utiliser SerenGPT, le Marché et le JobFitness*	Positionnement professionnel *Travailler son image et structurer ses recherches*	Profil LinkedIn *Réaliser son profil Linkedin, outils et contenu*	Linkedin, réseau et marché caché *Découvrir le potentiel de Linkedin*
10:45 - 12:00 SIMULATION D'ENTRETIEN	Présentation professionnelle efficace *Se préparer aux entretiens, se présenter et travailler son "pitch"*	Réseautage et présentation *Se présenter dans un contexte informel, créer du réseau*	Expériences et réalisations *Valoriser son parcours grâce à la méthode STAR*	Questions difficiles, réponses solides *Rester factuel face au recruteur*	Intérêt et motivation *Répondre aux questions sur l'entreprise, poser des questions et suivre sa candidature*

NOLIMIT

Merci

