

Expériences et réalisations



MERCREDI
SIMULATION D'ENTRETIEN
PROGRAMME LIFT

Objectifs de cet atelier

- REPÉRER, dans votre parcours, LES EXPÉRIENCES qui démontrent vos compétences de façon concrète.
- STRUCTURER une réponse claire, factuelle et mémorable grâce à la méthode STAR.



Parler de ses expériences et réalisations en entretien.

1.

Vos réalisations

Repérer dans son parcours,
les expériences
qui démontrent des
compétences concrètes.

2.

La méthode STAR

Structurer une réponse
claire, factuelle
et mémorable.

3.

La pratique

S'exercer, pratiquer
comme en entretien.

Dans la tête du recruteur.



Pourquoi le recruteur
veut-il en savoir plus
sur vos expériences
et réalisations

→ Le recruteur veut des **PREUVES CONCRÈTES**,
pas seulement des affirmations sur vos qualités.

→ Vos expériences passées deviennent le meilleur argument
pour **CONVAINCRE SUR L'AVENIR**.

→ En savoir plus sur les expériences des candidats
permet d'**ÉVALUER** leurs compétences.

→ *Se préparer à parler de son parcours, de ses expériences,
à raconter ses histoires professionnelles.*

Identifier ses expériences

TOUTES VOS EXPÉRIENCES COMPTENT :
poste actuel, poste précédent, formation, engagement associatif...

**Un problème
que vous avez résolu**

**Un moment
de stress,
des délais serrés**

**Lorsque vous avez aidé
un collègue**

La gestion d'un conflit

Une initiative

Une amélioration

→ Derrière chaque expérience, il y a des **COMPÉTENCES** et des leçons apprises.



→ Prendre 10 - 15' pour identifier des moments forts dans son parcours, son expérience.

La méthode STAR pour structurer et gagner en impact



S	Situation	Le contexte Où, quand	Poser le décor en étant concis
T	Tâche	Votre rôle Ce que vous deviez faire	Votre poste, votre mission en 1 phrase
A	Action	Ce que vous avez fait concrètement	Aller dans le détail, étape par étape
R	Résultat	L'impact, la solution trouvée	Insister sur le positif

**L'action,
c'est le coeur de votre STAR.**

Les pièges à éviter



- Utiliser “nous” au lieu de “je”
valoriser votre contribution personnelle.
- Des réponses vagues, soyez concret.
- Le déséquilibre du temps :
donner le contexte mais se concentrer sur l'action.
- Des résultats imprécis, flous.

Exemple

“Racontez - moi une réalisation dont vous êtes fière ?”



Jane Doe, vendeuse

Vendeuse-conseil chez B&C Genève depuis 13 ans, je gère en moyenne 50 clients par jour. Pendant les soldes d'hiver, l'affluence en boutique augmentait fortement.

→ SITUATION

Je devais maintenir la qualité de mes conseils tout en réduisant le temps d'attente en caisse, pour éviter de perdre des clients pressés.

→ TÂCHE

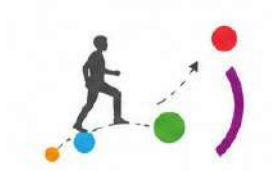
J'ai mis en place une pré-qualification des besoins dès l'accueil, organisé un système de liste d'attente pour les cabines, et formé une collègue junior à prendre en charge les demandes simples pendant les pics.

→ ACTION

Le temps d'attente moyen a diminué d'environ 30 %, la satisfaction client est restée stable malgré la hausse de fréquentation, et cette organisation a été reprise par l'équipe pour les soldes suivantes.

→ RÉSULTAT

En pratique : construisez vos “STARS”



1. Choisissez 1 à 2 expériences identifiées en début d’atelier et prenez 10 - 15’ pour les structurer.

S	...
T	...
A	...
R	...

2. Jeu de rôles. 1 candidat et 1 recruteur. Tester ses “STARS” en situation réelle.

Exemples de questions

LA REUSSITE - LA FIERTE : Quelle est votre plus grande réussite professionnelle ?

RESOLUTION DE PROBLEME : Parlez-moi d'un problème complexe que vous avez résolu.

GESTION DU TEMPS : Expliquez comment vous avez respecté un délai serré.

AIDE : Parlez - moi d'une situation dans laquelle vous avez dû aider un collègue.

GESTION DE CONFLIT : Racontez comment vous avez géré un désaccord important.

INITIATIVE : Décrivez une situation où vous avez pris les devants.

AMELIORATION : Parlez d'une amélioration de processus que vous avez proposé.

ERREUR ET APPRENTISSAGE : Racontez un moment où vous avez fait une erreur.



Conclusion et synthèse

Préparer **3 à 5 STAR** pour vos entretiens.

Rester concis 1 ou 2 minutes par réponse.

Utiliser “je” et quantifier vos résultats si possible.

Entraînez - vous !

Terminer toujours par un apprentissage ou un résultat positif.



Les ressources à votre disposition

Simulation d'entretien :

Questions difficiles, réponses solides

Tous les Jeudis à 10:45

Intérêt et motivation

Tous les Vendredis à 10:45

Ateliers pratiques :

Profil LinkedIn

Tous les Jeudis à 10:00

LinkedIn, réseau et marché caché

Tous les Vendredis à 10:00

Conseils personnalisés de 30 minutes (sur rendez-vous)

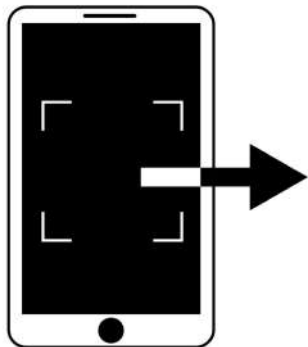
Tous les jours 13:00 à 15:30.



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

Merci

