NOLIMIT

Questions difficiles, réponses solides

JEUDI
SIMULATION D'ENTRETIEN
PROGRAMME LIFT

Objectifs de cet atelier

- Transformer une question déstabilisante en occasion de DÉMONTRER VOTRE PROFESSIONNALISME, GRÂCE À LA MÉTHODE FACT.

- ABORDER PLUS SEREINEMENT les sujets délicats en entretien.

Objectifs de cet atelier



- Transformer les QUESTIONS DÉSTABILISANTES en occasion de démontrer son PROFESSIONNALISME, en s'appuyant sur la MÉTHODE FACT.

- Savoir ABORDER LES SUJETS DÉLICATS EN ENTRETIEN : trous dans le CV, licenciements, reconversion, axes d'amélioration, compétence manquante…

Pourquoi ces questions et la réaction attendue



Côté RECRUTEUR

- Connaître le candidat, ce qu'il y a derrière le CV
- Évaluer la réaction sous pression, la lucidité du candidat sur lui-même, les trous, conflits, erreurs et le comportement réel.



Côté CANDIDAT

- Identifier en amont de l'entretien les questions difficiles : une question qui met mal à l'aise, qui touche à un point faible, qui n'a pas de réponse évidente.

Votre manière de répondre CALME, STRUCTURÉE, FACTUELLE
compte autant que le contenu de la réponse elle-même
dans L'IMPRESSION LAISSÉE AU RECRUTEUR.

La méthode FACT pour structurer vos réponses



F	Factuel	Quels sont les faits ? Vérifiables et datés.
A	Authentique	Que puis - je dire honnêtement ? Sans contredire mes valeurs, ni surjouer.
C	Contexte	Qu'est-ce qui explique la situation ? Sans que ce soit une excuse.
T	Transfert	Qu'ai-je appris ? Compétence acquise pour un futur poste.

Les 4 types de questions difficiles

NOLIMIT

Passé négatif	Personalité professionnelle	Projection	Motivation cohérence
Pourquoi êtes-vous au chômage ? Parlez-moi d'un conflit avec un supérieur.	Quel est votre plus grand défaut ? Que diraient vos collègues de vous ?	Où vous voyez-vous dans 5 ans ? Que feriez-vous si…	Pourquoi vous plutôt qu'un autre ? Vous êtes surqualifié·e, non ? Qu'avez - vous fait entre 2024 et 2025 ?

Ce que le recruteur cherche à comprendre

Votre gestion d'un moment difficile	**Votre lucidité sur vous-même**	**La cohérence de votre parcours**	**Votre légitimité Votre motivation**

Exemple



Jane Doe, vendeuse-conseil pendant 13 ans chez B&C Genève (50 clients/jour), en recherche d'emploi depuis la fermeture de son magasin suite à une restructuration du groupe, vise un poste dans la vente.

Pourquoi êtes-vous au chômage ?

Après 13 ans chez B&C Genève, mon magasin a fermé en début d'année suite à une restructuration du groupe. → FACTUEL

C'était un vrai tournant après tant d'années dans la même enseigne, mais ça me donne aussi l'occasion d'explorer un nouveau secteur d'activité.
→ AUTHENTIQUE

Le commerce de détail traverse une période de transformation à Genève, avec plusieurs fermetures de points de vente. → CONTEXTE

Ça m'a permis de clarifier mon projet professionnel. Je veux mettre à profit mes 13 ans d'expérience en conseil client dans un nouveau secteur d'activité.
→ TRANSFERT

Autres exemples

Quels sont vos axes d'amélioration ?

J'ai tendance à vouloir tout gérer moi-même avec mes clients, plutôt que de déléguer. → FACTUEL

C'est un réflexe que j'ai développé en gérant seule jusqu'à 50 clients par jour, utile pour la réactivité, mais pas toujours pour le travail en équipe. → AUTHENTIQUE

Dans un contexte de vente individuelle, ce réflexe était même valorisé ; il l'est moins dans un poste plus collaboratif.

→ CONTEXTE

J'ai commencé à déléguer certaines tâches lors des périodes de forte affluence, et à faire confiance à mes collègues sur le suivi client et ça a amélioré le service. → TRANSFERT

Où vous voyez-vous dans 5 ans ?

Je vise un poste de conseillère clientèle, avec une progression possible vers plus de responsabilités. → FACTUEL

Après 13 ans au contact direct des clients, je sais que c'est cette dimension relationnelle qui me motive le plus, je veux continuer à la développer. → AUTHENTIQUE

Le secteur du service client valorise de plus en plus l'expérience terrain que j'ai accumulée. → CONTEXTE

Ce rôle chez vous est exactement l'étape qui me permettrait de faire ce pas, en gardant ce qui me plaît dans mon métier tout en élargissant mon champ d'action. → TRANSFERT

Exemple

Pourquoi devrions-nous vous embaucher plutôt qu'un autre candidat ?

J'ai 13 ans d'expérience directe en conseil client, avec une moyenne de 50 clients par jour. → FACTUEL
Ce qui me motive, ce n'est pas seulement le poste : j'ai vu que votre équipe mise sur la fidélisation client, et c'est exactement ce que je sais faire. → AUTHENTIQUE
Le marché genevois valorise aujourd'hui les profils capables d´allier volume et qualité de relation client.
→ CONTEXTE
Vous auriez quelqu'un d'opérationnel dès le premier jour, avec une vraie envie de s'investir sur la durée.
→ TRANSFERT

Les erreurs possibles en entretien

NOLIMIT

LES ERREURS FRÉQUENTES

- **Culpabilité exagérée ou victimisation**
- **Critiquer son ancien employeur**
- **Silence gêné, réponse vague**
- **Sur expliquer, donner trop de détails**
- **Choisir un point faible qui est une compétence clé pour le poste visé**

Comment répondre en étant factuel

ANTICIPER ET PRÉPARER

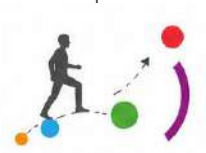
- Je sais expliquer pourquoi je suis au chômage.
- Je peux nommer un point faible réel sans culpabiliser.
- J'ai en tête 3 exemples concrets : réussite, difficulté, conflit.
- Je connais mon objectif professionnel aujourd'hui et à 3 ans.
- Je peux dire pourquoi moi plutôt qu'un autre candidat.



Exercice pratique - 15' :

- Individuellement, reprendre les points ci-dessus et identifier ceux avec lesquels je suis à l'aise et ceux que je dois travailler.
- Puis, travailler sur vos réponses en utilisant la méthode FACT (Factuel / Authentique / Contexte / Transfert).

Mise en pratique



Exercice pratique - 30’ :

- En binôme, 1 participant joue le rôle du recruteur et l’autre participant joue de l rôle du candidat et inversement.
- Le recruteur pose LA ou LES question(s) difficiles.
- Session de feedback en binôme et en groupe.

Passé négatif

- Pourquoi êtes-vous au chômage ?
- Parlez-moi d'un conflit avec un supérieur ou un collègue.
- Quelle est la plus grande erreur que vous ayez faite, et qu'en avez-vous appris ?

Personalité professionnelle

- Quels sont vos axes d’amélioration ?
- Dans votre dernier poste, qu'aurait-on pu améliorer dans votre travail ?
- Que diraient vos anciens collègues de vous ?
- Si vous voyez un collègue enfreindre une règle, que faites-vous ?

Projection

- A quel poste vous voyez-vous dans 3, 5 ans ?
- Vous changez de poste régulièrement, pourquoi ?

Motivation cohérence

- Pourquoi vous ?
- Vous êtes surqualifié·e pour ce poste, non ?
- Je vois que vous n’avez pas travaillé en 2025, vous pouvez m’en dire plus ?

Conclusion et synthèse

NOLIMIT

En vous proposant un entretien, le recruteur a validé l'adéquation de votre profil (CV).

Il cherche maintenant à VÉRIFIER VOS COMPÉTENCES,

mais surtout COMPRENDRE QUI VOUS ÊTES,

COMMENT VOUS RÉAGISSEZ, QUEL EST VOTRE PARCOURS.

La clé est de SE PRÉPARER aux questions qui pourraient vous mettre en difficulté.

"LES FAITS CONSTRUISENT LA CONFIANCE."

Les ressources à votre disposition

NOLIMIT

Simulation d'entretien

- Expériences et réalisations
  Tous les Mercredis à 10:45
- Intérêt et motivation
  Tous les Vendredis à 10:45

Ateliers pratiques

- Candidature sur mesure
  Tous les Lundis à 10:00
- Positionnement professionnel
  Tous les Mercredis à 10:00

Conseils personnalisés (30 minutes - sur rendez-vous)

Tous les jours 13:00 à 15:30.

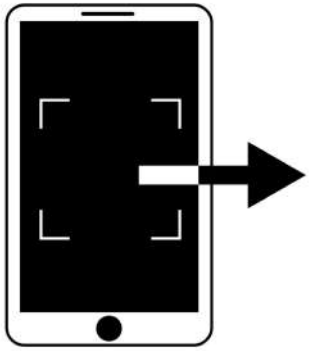
SerenGPT

https://serengpt.ai/fr

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

