

ÉCHANTILLON GRATUIT



O MÉTODO CERTEIRO

UN APERÇU

*La méthode complète, un exemple réel et cinq questions
d'entretien déjà répondues — avant de décider si vous
voulez le livre complet.*

GUIDE PRATIQUE D'ENTRETIEN D'EMBAUCHE

Pourquoi la plupart des entretiens échouent

Chaque année, des millions de personnes arrivent avec un CV impeccable et s'effondrent à l'entretien. Elles savent ce qu'elles savent faire — mais personne ne leur a jamais appris à traduire cela en réponses qu'un recruteur reconnaît comme bonnes.

La Méthode CIBLÉE, en 6 étapes

- C Cernez le véritable sens de la question** Identifiez silencieusement ce qu'elle évalue réellement (reprenez les quatre axes précédents).
- I Illustrez avec une situation réelle** Les faits concrets l'emportent toujours sur les affirmations génériques.
- B Bâissez un résultat mesurable** Un pourcentage, un délai tenu, un client satisfait.
- L Liez cela à la valeur pour ce poste précis** L'étape que la plupart des gens oublient — et ce qui distingue une réponse générique d'une réponse ciblée.
- É Étapez avec la structure STAR** Le modèle le plus efficace pour les réponses comportementales :
- E Élaguez : ne gardez que l'essentiel** L'erreur la plus fréquente n'est pas d'en dire trop peu — c'est d'en dire trop.

La méthode en action

Question : "Parlez-moi d'un défi que vous avez rencontré au travail."

"J'ai hérité d'un processus de support client qui générait beaucoup de réclamations liées aux délais (Situation). Ma mission était de réduire le temps de réponse sans agrandir l'équipe (Tâche). J'ai cartographié le flux, identifié trois points de blocage, et déployé un nouveau système de priorités en trois semaines (Action). Le temps de réponse a chuté de 40 % en deux mois (Résultat). Cela m'a appris à regarder les processus avant les personnes quand quelque chose ne va pas — et c'est ce raisonnement analytique que j'apporterais à ce poste, puisque vous rencontrez des défis similaires."

5 questions réelles, déjà répondues

Le livre complet en contient 17, organisées en sept familles. En voici cinq, choisies pour montrer la variété des situations couvertes par la méthode.

1. "Parlez-moi de vous."

"Je suis titulaire d'un diplôme en gestion et, ces quatre dernières années, j'ai travaillé dans le support client et l'optimisation de processus. J'ai commencé comme assistant support et j'ai rapidement pris en charge la refonte des flux de l'équipe, ce qui a réduit le temps de réponse moyen d'environ 30 %. Cela a nourri mon intérêt pour l'association du support client et de l'amélioration des processus, exactement ce que je vois dans ce poste."

2. "Parlez-moi d'un défi professionnel que vous avez rencontré."

"J'ai repris un projet qui avait déjà deux mois de retard, avec un client mécontent. Ma mission était de rattraper le retard sans sacrifier la qualité. J'ai réorganisé les priorités de l'équipe, négocié un nouveau calendrier en plusieurs phases, et mis en place des points hebdomadaires. Nous avons livré la première phase trois semaines plus tard, dans les nouveaux délais, et le client a renouvelé le contrat l'année suivante."

3. "Quels sont vos points faibles ?"

"J'ai tendance à vouloir vérifier chaque détail avant d'avancer, ce qui a parfois retardé de petits livrables. Ces derniers mois, j'ai fixé des échéances internes plus courtes pour chaque étape, ce qui m'oblige à avancer avant que ce ne soit 'parfait' – et je constate déjà une réelle amélioration de ma vitesse."

4. "Pourquoi voulez-vous travailler ici ?"

"Ce qui m'a attiré, c'est la façon dont vous parlez de l'expérience client comme d'une priorité réelle, pas seulement comme un discours. À cela s'ajoute le fait que ce poste me permet de retravailler directement avec des clients, ce qui me manque depuis mon poste précédent."

5. "Quelles sont vos prétentions salariales ?"

"Sur la base de mes recherches de marché pour ce poste, mon niveau d'expérience et ma localisation, je pense à une fourchette entre X et Y. Je reste ouvert à en discuter selon le package complet."

CE N'ÉTAIT QUE LE DÉBUT

Ce que vous trouverez dans le livre complet

- Les 17 questions de la banque — cet échantillon en a montré 5
- La Méthode CIBLÉE expliquée étape par étape, avec des exemples à chaque étape
- Les sept familles de questions, pour reconnaître n'importe quelle nouvelle question
- Un chapitre entier sur les entretiens menés par l'intelligence artificielle
- Des modèles prêts à l'emploi : e-mail de remerciement, négociation salariale, relance
- Une checklist et un plan d'action sur 7 jours avant l'entretien
- Tout en portugais, anglais, espagnol et français

12,90 €

Païement unique · accès immédiat

Je veux le livre complet →