www.pi-lot.com

A la Une

Interview Céline Taïs: La « peur de négocier » est légitime et peut d'ailleurs être jugulée grâce à une bonne préparation

2 octobre 2018

Interview Céline Taïs - Directrice du cabinet pi-lot

Le Monde Economique : Le 10 octobre prochain, le cabinet pi-lot organise à l'université de Genève une conférence publique avec pour thème « Négocier et décrocher son contrat de travail ». Pourquoi une telle conférence à l'adresse du milieu académique ?

Céline Taïs: Je côtoie régulièrement le milieu estudiantin et je sais qu'il est parfois compliqué d'entrer dans la vie active en passant le fameux cap des entretiens de recrutement: valoriser ses atouts, positionner ses attentes de manière claire et avec finesse tout en restant confiant(e) n'est pas toujours aisé. Cette démarche induit d'être capable de négocier et de maîtriser les subtilités d'un art séculaire, qui doit être accessible à toutes et tous. Je trouvais important, en tant qu'entrepreneur, de permettre à cette jeune population d'avoir accès gratuitement à des conseils émanant directement du tissu économique local.

Le Monde Economique : Difficile, quand on sort tout juste des bancs de l'université de savoir combien on « vaut »... Difficile aussi d'imaginer pouvoir négocier son premier contrat de travail. La marge de négociation pour un jeune diplômé n'est-elle finalement pas relativement faible ?



Céline Taïs: Au-delà de la marge de manœuvre des conditions d'engagement souvent existante, la capacité de négocier permet à un(e) candidat(e) de véhiculer une image forte et attractive auprès des recruteurs. Ces derniers n'engagent d'ailleurs pas « au moins cher », ils visent généralement à trouver la bonne personne en fonction des tâches à accomplir. Démontrer son aptitude à ouvrir et à conduire le débat, à communiquer aisément ses contraintes et à articuler ses attentes de manière désinhibée permet forcément de se positionner comme un profil orienté « solutions ». Cela permet indiscutablement de bâtir un lien de confiance authentique avec le recruteur et de laisser entrevoir une ressource précieuse pour l'entreprise.

Le Monde Economique Le sujet de la rémunération est souvent délicat à aborder lors d'un entretien de recrutement. Et pour de jeunes diplômés, cela l'est encore davantage. Quelles sont les erreurs à ne pas commettre lors d'une négociation de salaire?







Céline Taïs: Ne pas être préparé(e) pour une négociation – quelle qu'elle soit – est une erreur qui coûte souvent très cher. La « peur de négocier » est légitime et peut d'ailleurs être jugulée grâce à une bonne préparation. La négociation est encore trop souvent et injustement liée à la notion de profit au détriment de l'autre, ce qui contribue à ce qu'elle soit pareillement redoutée. Lorsqu'on sait positionner ses attentes de manière légitime et pertinente, on ne subit plus la crainte et la pression d'être mal perçu(e) ou de « se griller ».

Le Monde Economique Cette conférence, qui se tiendra quelques semaines après le début de la rentrée académique peut être, pour certains étudiants, une excuse pour ne pas être présent. Pourquoi y participer ?

Céline Taïs : Le « must have » : Pour devenir acteur ou actrice de ses entretiens d'embauche et ne plus les subir. (Vous aurez face à vous 3 entrepreneurs genevois créateurs d'emploi, qui vous livreront sans langue de bois et en moins de 2h des recommandations concrètes pour maximiser vos chances de décrocher l'emploi que vous convoitez).

Le « nice to have »: c'est gratuit.

TILOI

Conférence gratuite dédiée aux étudiant-e-s et jeunes professionnel-le-s

Négocier et décrocher son contrat de travail

Inscription et informations : cliquez ici !



Recommandé pour vous



A LA UNE

Interview de Nathalie Brodard: Le
CV doit absolument être très clair
et concis et de préférence sobre



A LA UNE

Montée des taux d'intérêt, est-ce le bon moment pour souscrire à un crédit ou un rachat de crédit 2



A LA UNE

La SFI mettra en relation 100
entrepreneurs prometteurs
d'Afrique avec des investisseurs
internationaux



A LA UNE

QUAND LA FLEMME EST PLUS
GRANDE QUE LA FLAMME OU QUE
FAIRE DES PARESSEUX DANS
L'ENTREPRISE ?



A LA UNE

INAUGURATION DE LA CLINIC LES
ALPES, CENTRE D'EXCELLENCE
SPECIALISÉ DANS LE
TRAITEMENT DES DÉPENDANCES



A LA UNE

Les fonds de capitalinvestissement actifs en Afrique ont levé 2,4 milliards \$ durant le 1er semestre 2018



J'aime cette Page

Soyez le premier de vos amis à aimer ca.



Le Monde économique

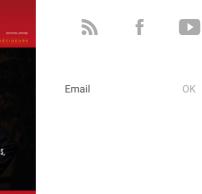
Le terme couvre un large registre de fautifs allant du paresseux de type « distrait » au flemmard impénitent à qui toute tâche et tout effort répugnent, et en passant par le rêveur lointain et détaché











CONTACT

PLUBLICITÉ CONCOURS NOS PARTENAIRES NOS PACKAGES

Copyright © 2018 Le monde économique

top **↑**