

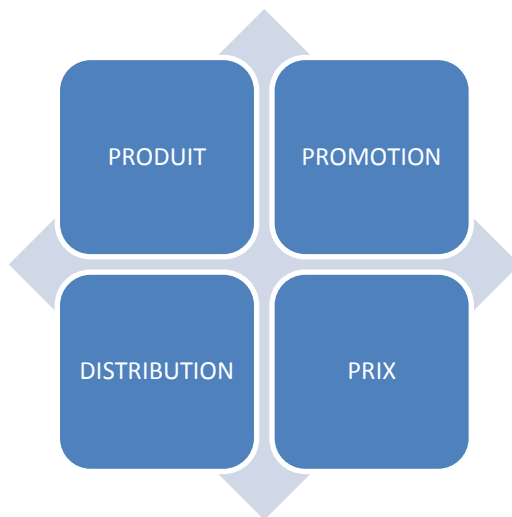
Le marketing est partout. Chacun d'entre nous en fait, parfois même sans le savoir. Pourtant, il est un domaine où le marketing devrait être davantage utilisé, c'est celui de la rédaction et de l'usage du curriculum vitae.

Voici une approche basée sur le MIX Marketing :

1. Qu'est ce que le MIX

Il s'agit d'un plan visant à lancer un produit ou un service dans les meilleures conditions possibles.

Il repose sur 4 dimensions fondamentales pour attaquer un marché.



2. Quel rapport entre le MIX et une recherche d'emploi ?

Toute personne qui recherche un emploi s'attaque au marché du travail. Elle peut analyser objectivement l'écosystème dans lequel elle souhaite faire carrière et ainsi adapter sa façon de se présenter et de séduire les entreprises.

a) Le « Produit »

Un individu n'est pas un produit, il s'agit là d'une métaphore. Cependant, un cursus scolaire, des expériences professionnelles, des compétences (techniques, fonctionnelles, managériales, linguistiques ...) sont autant d'éléments valorisables et peuvent être traités sous l'angle marketing.

3 axes sont à considérer :

- La concurrence
- Les entreprises
- Moi

Une personne qui recherche un poste doit s'intéresser aux usages en vigueur au moment où elle recherche un poste. Que font les autres ? Pourquoi ? Quels sont leurs succès ? Quelles sont leurs erreurs ?

Ensuite il est nécessaire d'analyser l'environnement des entreprises. Quid de la conjoncture, sur quels marchés opèrent-elles ? Que vendent-elles ? A qui ? Quelles images ont-elles sur leur marché ? Dans un second temps, il convient de s'intéresser aux compétences qu'elles recherchent, depuis quand, à quelle fin, ...

L'étape cruciale de l'auto-analyse doit être réalisée complètement, afin de faire ressortir les points forts et faibles. Les points forts seront valorisés en priorité. Les points faibles devront être travaillés pour ne pas générer de mise en défaut.

Une fois que les analyses sont faites, vient le temps de la rédaction du curriculum vitae, véritable plaquette commerciale. Il ne s'agit pas de survendre, mais de bien vendre.

b) La « Promotion »

Il s'agit de la politique de communication. Lors de cette phase on définit les outils susceptibles d'être les plus efficaces pour atteindre un public ciblé.

Quels supports sont utilisables dans une recherche d'emploi ?

- Le curriculum vitae
- La présentation vidéo
- Le site web personnel

Quels canaux de diffusion utiliser ?

- Les jobboards
- Les réseaux sociaux professionnels
- Les réseaux sociaux d'entreprises
- Les forums de discussions professionnels
- Le réseau personnel

c) La « Distribution »

Il s'agit de définir les axes directs et indirects de distribution de votre « produit ».

De manière naturelle, chaque personne en recherche d'emploi débute ses actions directement en postulant auprès des entreprises ou de relations de premier niveau.

En parallèle, il est nécessaire de recourir à des « partenaires » susceptibles de relayer de manière efficace et sans distorsion ce que la personne sait faire et ce qu'elle recherche :

- Le niveau 2 du réseau personnel
- Les cabinets de recrutement
- Les cabinets d'outplacement
- Pôle emploi

d) Le « Prix »

Il s'agit de définir précisément comment une personne se positionne d'un point de vue salarial à un moment précis.

Les personnes qui recherchent un emploi ne peuvent se limiter à ce qu'elles vivent ou ont vécu dans leur dernière entreprise, car le marché de l'emploi évolue et la rencontre entre les demandes et les offres d'emploi conditionnent les niveaux de rémunération.

Il est impératif de demeurer vigilant sur la notion d'employabilité, afin de ne pas avoir de mauvaise surprise.

Lors de la phase de collecte des éléments liés au marché, il est nécessaire de comparer les compétences acquises et valorisables avec les attentes des entreprises. S'il existe un décalage, il peut être profitable d'opter pour un cycle de formation avant de s'engager dans une recherche de poste.

Une fois que les caractéristiques du « produit » sont maîtrisées, la phase de négociation sera plus aisée et conduira à l'obtention d'un salaire en phase avec le marché et les attentes de la personne.

En conclusion : Le MIX Marketing permet d'avoir une démarche efficace dans une phase de recherche d'emploi, car il permet d'être exhaustif et en accord avec le marché (et ses clients).

A vous de jouer maintenant !