
E-book

Les sept règles du jeu de la consultance



**Pauwels
Consulting**
Technology & Science

La consultance est un jeu à part entière. Certes pas aussi connu que le « Monopoly » ou que « Destins », mais au moins aussi diversifié et stimulant. En tant que recruteuse auprès de Pauwels Consulting, je constate chaque jour qu'un grand nombre d'ambiguïtés persistent en matière de consultance. Certaines personnes ne connaissent pas du tout ce secteur, d'autres en ont peut-être une image (partiellement) erronée. Raison pour laquelle je vous explique avec plaisir ce que c'est que « le jeu de la consultance ». En effet, personne ne trouve sympa de faire de vieux os dans la construction de maisons quand on sait que les hôtels font aussi partie du jeu.



“Mais pourquoi opter pour le jeu de la consultance plutôt que pour le Monopoly, le Cluedo ou le poker?”

La réponse est simple. La consultance peut vous mener sur des chemins qui, autrement, resteraient inexplorés. Vous atterrissez chez un employeur qui se base sur vos connaissances. Cela vous offre la possibilité de mener des projets auprès de différentes entreprises intéressantes en ayant l'assurance d'un contrat à durée indéterminée.

Cela ne sonne-t-il pas mieux que d'être envoyé sur les traces d'un malfaiteur sans informations détaillées et fiables? Est-ce que cela ne vous titille pas, maintenant que vous connaissez le champ des possibilités? Envie d'opter pour une quinte flush royale et de laisser tomber les cartes inutiles? Lisez donc la suite!

Les sept règles du jeu de la consultance



#1

La première règle est simple : réfléchissez avant d'agir. Ne plongez pas tête baissée dans le processus de candidature, mais définissez d'abord vos objectifs. Quel emploi peut faire la différence, selon vous ? Dans quel secteur aimeriez-vous être employé ? Comment souhaitez-vous vous y prendre ? Réfléchissez bien avant de faire le premier pas.

PIÈGE

Envoyer votre candidature pour chaque emploi qui se présente ou postuler plusieurs fois pour la même fonction, mais par l'intermédiaire d'un autre organisme, ce n'est pas une bonne idée. Veillez à toujours pouvoir compter le nombre de candidatures en cours sur les doigts d'une seule main.

2

Vous avez désormais une idée des objectifs que vous aimeriez atteindre dans le cadre de votre carrière ?
Passez à la deuxième étape : définissez votre stratégie.
Vous pouvez choisir de poser votre candidature directement auprès d'une entreprise, de frapper à la porte d'une agence d'intérim ou d'emprunter le chemin de la consultance.

PIÈGE

Il vaut mieux ne pas postuler pour la même fonction par l'intermédiaire de différents organismes. Vous hypothéqueriez vos propres chances. En outre, votre choix déterminera notamment qui sera votre employeur, un élément à ne pas négliger.

3

Après des recherches approfondies, vous avez opté pour la consultance, mais c'est quoi, la suite ? Choisissez un bon partenaire de jeu. Vous ne pourrez atteindre votre objectif qu'en travaillant avec quelqu'un ayant la même vision des choses que vous.

PIÈGE

Vous n'allez pas chez le boulanger pour acheter de la viande, alors pourquoi vous adresser au mauvais organisme quand il s'agit de votre carrière ? Recherchez une entreprise de consultance disposant d'une connaissance suffisante des secteurs dans lesquels vous souhaitez être employé et qui donne priorité à vos intérêts.

4

Vous pensez avoir trouvé un partenaire qui vous permettra de gagner gros? Parfait! Rencontrez votre allié en personne. Assurez-vous de partager les mêmes valeurs et explicitez la direction que vous souhaitez prendre pour éviter d'éventuels désaccords en cours de route.

PIÈGE

Un entretien n'est pas un interrogatoire. Évitez toujours d'être noyé sous les questions, mais de n'avoir obtenu aucune réponse au terme de l'entretien. Informez et obtenez des infos!

5

Dans une équipe, il n'y a ni gagnant ni perdant. Il s'agit d'une situation 100 % gagnant-gagnant. Mentionnez clairement votre expérience et la manière dont vous souhaitez la mettre en pratique dans le cadre du jeu. Couvrez le champ le plus large possible. Un pion peut être engagé à de nombreux niveaux.

PIÈGE

Ce n'est pas parce que vous avez exercé le job X toute votre vie ou que vous avez postulé pour le job Y que les jobs A, B et C ne peuvent pas être des options pour vous. Il est important que vous puissiez indiquer quels sont vos intérêts et les domaines dans lesquels vous avez acquis de l'expérience.

6

Vous êtes presque prêt à vous lancer. Le message est simple : soyez efficace. Si vous avez réellement trouvé un bon partenaire, celui-ci ne vous proposera que des opportunités correspondant à votre vision. Dans le cas contraire, il est nécessaire de donner un retour concret afin de réorienter les recherches.

PIÈGE

Si vous n'avez pas envie d'être noyé sous les offres d'emploi vides de sens, assurez-vous d'avoir bien effectué l'étape précédente. C'est bien le cas, mais vous perdez de vue les pépites pertinentes dans la jungle des offres d'emploi? Répétez l'étape 5 ou choisissez un nouveau partenaire plus attentif à vos besoins.

#7

Impossible de jouer selon les règles sans communication claire. Tenez-vous mutuellement informés des dernières évolutions. L'honnêteté est la meilleure politique.

PIÈGE

La qualité passe avant tout. Une bonne entreprise de consultance voudra toujours vous rencontrer en personne avant de lancer le processus de candidature. Une excellente entreprise de consultance demandera systématiquement votre approbation avant de proposer votre profil pour une fonction et ne transmettra pas votre CV si un autre organisme l'a déjà fait. Dans ce cas, miser sur plusieurs chevaux ne vous garantit pas de gagner la course. Au contraire, cela nuirait à votre professionnalisme.

Pourquoi nous rejoindre?

Nous engageons continuellement de nouveaux consultants talentueux en ingénierie, sciences de la vie et IT. Si vous rejoignez notre équipe, vous entrerez dans un environnement de travail stimulant tout en bénéficiant d'un accompagnement personnel et une formation continue.

Découvrez nos projets

