



## Sommet des documents / Message clé / Sommaire

Voici ce que vous pouvez faire lorsque vous souhaitez rédiger un court message pour vous décrire et le placer au sommet de vos documents tels que : curriculum vitae, profil sur un réseau social (par exemple : LinkedIn, Viadeo, Xing...), renseigner un dossier de candidature en ligne...

### 1 ÉTAPE # 1 : IDENTIFIEZ 3 CATASTROPHES

Projetez-vous dans le poste qui vous attire et imaginez les 3 catastrophes qui pourraient survenir si la société (pour laquelle vous souhaitez travailler) recrutait un mauvais candidat.

### 2 ÉTAPE # 2 : DÉCOUVREZ LA RAISON POUR LAQUELLE VOUS ÊTES LA RÉPONSE

Repérez les réalisations que vous avez menées à bien et qui prouvent que, si vous étiez embauché par la société qui vous attire, ces catastrophes n'auraient pas lieu.

Chaque preuve doit être étayée par des faits et/ou des chiffres (volume, valeur, nombre, pourcentage, rang...). Pour cela, 3 réalisations sont suffisantes (5 est un maximum).

### 3 ÉTAPE # 3 : HIÉRARCHISEZ VOS RÉALISATIONS

Hiérarchisez vos 3 réalisations selon l'une des 2 clés ci-dessous :

- soit la logique : citez-les dans l'ordre logique de leur arrivée (par exemple : analyse, lancement, développement, contrôle) ;
- soit par importance décroissante.

### 4 ÉTAPE # 4 : NOTEZ-LES AU BON ENDROIT

Entrez ces informations:

- soit sur votre profil du réseau social de votre choix (LinkedIn, Viadeo, Xing ...) ;
- soit sur votre curriculum vitae ;
- soit sur votre dossier de candidature en ligne ;
- .../...

### 5 EXEMPLES

Avant	Après
<ul style="list-style-type: none"><li>• Vendeur né</li><li>• Fort potentiel managérial</li><li>• Compétences analytiques hors du commun</li><li>• Autonome en toutes circonstances</li><li>• Style de leadership unique</li><li>• Très créatif par nature</li><li>• Travaillant parfaitement seul et/ou en groupe</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Consolidation de la fidélisation de la clientèle de 34% à 76% en 2 ans</li><li>• Projets réalisés dans les temps et dans les budgets dans 96% des cas (à raison, en moyenne, de 22 projets par an)</li><li>• Augmentation du panier moyen par client de 110 €\$£ à 145 €\$£ en 1 an</li></ul>