



Présenter ses métiers

ET SI C'ÉTAIT PLUS SIMPLE QUE VOUS NE LE PENSIEZ ?

C'EST QUOI ?

Présenter vos métiers et leurs spécificités est **un moyen simple et efficace de présenter votre entreprise sous l'angle métier et d'attirer des candidats** sur vos métiers stratégiques (avec de forts enjeux de recrutement – voir la trame découverte).

POURQUOI ?

Cette démarche permet de mieux vous comprendre, de se projeter dans votre environnement et d'éveiller l'intérêt de vos interlocuteurs dont des candidats potentiels. C'est **aussi un bon moyen pour lever des préjugés sur les métiers** (méconnaissance ou croyances) et susciter des vocations.

Dans un environnement où le marché du travail se tend, il est important de montrer vos savoir-faire tout en valorisant vos collaborateurs et renforcer ainsi la fierté d'appartenance à votre entreprise.

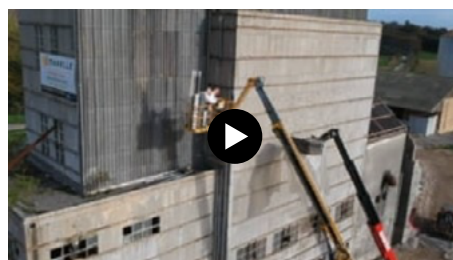
LES RÉSULTATS

En présentant vos métiers et en utilisant ce moyen comme outil de communication et de recrutement, vous obtenez plusieurs bénéfices mesurables :

- › **Augmentation du nombre de candidatures spontanées et qualifiées** : la présentation de l'environnement au travers d'un potentiel collègue séduit énormément car on y découvre également la vision du métier.
- › **Meilleur référencement / visibilité sur internet** : les recherches par métiers sont les plus fréquentes sur internet (les candidats ne connaissent pas toujours le nom des entreprises, ils recherchent alors via Google, Bing ...).
- › **Outil ludique et pédagogique de recrutement** : vous pouvez utiliser ce moyen de communication lors d'événements emploi ou encore en présentation lors de vos entretiens de recrutement. C'est également un très bon moyen pour lever des freins et/ou des préjugés liés aux métiers ou au secteur.
- › **Fierté des collaborateurs** : témoigner de son quotidien et avoir la confiance de son dirigeant pour le faire est une fierté pour la majorité des collaborateurs, cela contribue directement à leur fidélisation et à leur valorisation.

ILS L'ONT DÉJÀ FAIT !

MARELLE





Présenter ses métiers

ET SI C'ÉTAIT PLUS SIMPLE QUE VOUS NE LE PENSIEZ ?

PETITES ASTUCES
GRANDS RÉSULTATS !

Ce qu'il faut retenir :

- › Présentation courte du collaborateur et de son parcours = Mise en avant de la personne
- › Présentation du métier = Valorisation et compréhension du métier
- › Mise en avant des spécificités = Compréhension de l'environnement de travail
- › Ce qu'apprécie le collaborateur dans son métier = Valoriser le métier, transmettre une passion et expression de ce qu'aime le collaborateur
- › La vision collaborateur de l'entreprise = La fierté et les ambitions du collaborateur pour son entreprise

COMMENT FAIRE ?

Les étapes suivantes sont développées dans la suite du document :

1. Choisir le bon outil de communication
2. Présenter vos métiers critiques
3. Interviewer des collaborateurs « ambassadeurs »
4. Communiquer sur vos métiers



Présenter ses métiers

ET SI C'ÉTAIT PLUS SIMPLE QUE VOUS NE LE PENSIEZ ?

1- Choisir le bon moyen de communication

Il existe différents outils pour présenter vos métiers, nous en avons sélectionné deux qui sont facilement accessibles et réalisables :

VIDÉO

Avantages :

- › Facile à diffuser et partager sur votre site, les réseaux sociaux, affichages internes et externes, écrans, salons...
- › Visuel : il permet une véritable rencontre avec le collaborateur, une projection dans l'environnement et une valorisation de l'entreprise.
- › Format court et ludique.

Inconvénients :

- › Nécessite un investissement financier et davantage de temps hommes.

Nous vous recommandons de passer par un professionnel gage d'un rendu qualitatif, sauf si vous détenez les compétences pour réaliser un montage vidéo en interne. Vous pouvez solliciter une école locale proposant des cursus média pour vous accompagner dans la réalisation.

CONTENU RÉDIGÉ (ARTICLE PRÉSENTANT VOTRE MÉTIER AVEC PHOTO) :

Avantages :

- › Autonomie dans la rédaction du contenu.
- › Gain de temps et d'argent car modèle peu coûteux.

Inconvénients :

- › Diffusion moins facile.



Présenter ses métiers

ET SI C'ÉTAIT PLUS SIMPLE QUE VOUS NE LE PENSIEZ ?

2- Présenter vos métiers critiques

 Fiche **Outil N°2**

3- Interviewer des collaborateurs « ambassadeurs »

 Fiche **Outil N°2**

Il est important, dans un premier temps, **d'identifier les métiers présentant un fort enjeu** : difficultés de recrutement, quantité de recrutements importante, spécifiques à votre entreprise, métiers méconnus, malmenés, départs en retraite (voir trame de découverte)...

Rédiger pour chacun d'entre eux les attendus avec tout ce qui vous semble utile pour permettre à un candidat de comprendre la mission, évaluer s'il correspond au poste et se projeter dans la fonction :

Vous pouvez vous aider du modèle « fiche métier » et vous inspirer en consultant le site de votre branche professionnelle.

Après avoir identifié vos métiers à enjeux, l'étape suivante est de cibler 1 à 2 collaborateurs qui seront vos « ambassadeurs métiers » sur chacun des postes.

Pour les interroger et assurer la valorisation de votre métier, de votre entreprise et du collaborateur sans rien oublier, nous vous proposons d'utiliser la fiche outil « présenter ses métiers » et suivre le guide pas à pas.



Outils proposés
par les branches professionnelles

<https://observatoire-competences-industries.fr/branches/>



Présenter ses métiers

ET SI C'ÉTAIT PLUS SIMPLE QUE VOUS NE LE PENSIEZ ?

4- Communiquer sur vos métiers

 Fiche **Outil N°4**

 Fiche **Outil N°5**

Maintenant que vous avez réalisé toutes ces étapes préalables, vous allez pouvoir partager ces contenus :

- › **Présenter le résultat à vos collaborateurs**, ils seront fiers de partager avec vous ce moment et de voir le résultat de leur travail.
- › **Intégrer ces présentations à votre site internet**, c'est lui que vos candidats visitent en premier. Nous vous conseillons d'utiliser une page dédiée (voir fiche outil opérationnelle « les fondamentaux du site internet »).
- › **Relayer ces informations sur vos réseaux sociaux** (voir fiche outil opérationnelle « B-A.BA de la présence digitale ») ce qui augmentera la visibilité de votre entreprise, et déployer en proximité avec vos partenaires habituels ou à venir (Pôle emploi, ville, relations écoles...).
- › **Inviter tous vos collaborateurs à relayer ces informations** oralement et sur leurs réseaux sociaux.
- › **Utiliser ces moyens de communication auprès des candidats que vous rencontrerez**, dans des salons, sur les écrans de votre entreprise...
- › **Diffuser le plus largement possible** pour attirer et vous faire connaître.