



40 conseils pour bien rechercher et bien négocier vos missions

Organisez-vous

- 1 Rechercher une mission est votre objectif prioritaire. N'attendez pas et démarchez de façon progressive.
- 2 Ayez un budget personnel suffisant pour avoir le temps de cette recherche. Dans votre emploi du temps de consultant autonome, la prospection doit représenter environ 1/3 de votre temps de travail.
- 3 La tenue d'un agenda clair est primordial (n'oubliez pas vos loisirs,...)
- 4 Clarifiez, en fonction de votre objectif vos relations avec les organismes concernés : Pôle emploi, APEC, mutuelles, associations d'anciens élèves.
- 5 Le succès de vos démarches passe par une activité soutenue afin de créer le maximum de contacts, d'avoir de nombreuses informations (personnes concernées, salons professionnels...).
- 6 Ayez votre bureau à l'écart de votre vie familiale (PC, téléphone, fax, répondeur). Le week-end, oubliez-le.
- 7 Soyez tenace et persévérant (les contacts sont tous différents).
- 8 Veillez à votre image et votre hygiène de vie.

Réfléchissez

- 9 Ne confondez pas vitesse et précipitation.
- 10 Développez avec précision votre carrière en chiffrant, datant factuellement vos missions déjà réalisées. Son déroulement doit être logique.
- 11 Pour une recherche efficace, sachez ce que vous voulez et pourquoi.
- 12 Afin de bien cerner ce que sera votre prochaine mission :
 - Listez vos compétences
 - Listez ce que vous aimez faire
 - Mesurez votre potentiel
 - Connaissez vos limites
 - N'éludez pas vos échecs : analysez-les. Pourquoi ?
- 13 Développez vos trois réalisations les plus fortes.
- 14 Quels sont vos objectifs à court, moyen et long terme :
 - Quels statuts (plein temps, temps partagé, statut cadre,...)
 - Quels types de sociétés clientes (taille, organisation, notoriété, culture,...)
 - Déterminez le salaire net annuel que vous voulez avoir, le nombre de jours que vous souhaitez travailler afin de déterminer le C.A. H.T journalier que vous escomptez.

EXEMPLE

Vous escomptez 40.000 € net et comptez travailler 150 jours par an, ce qui fait 266 € net par jour.

Votre tarif à la journée sera au minimum de 266 € x 2,1 = 558 €, afin de couvrir les charges patronales, les salaires et les frais de gestion de Freecadre.

Identifiez vos clients

- 15 Évaluez les besoins dans votre cible (les sociétés cibles parlent d'elles à travers la presse, leurs rapports annuels, sites internet) et notez toutes les informations recueillies.
- 16 Créez-vous un réseau d'informations et de conseillers de tendances.
- 17 Voyez s'il y a adéquation entre tous les besoins des entreprises ciblées et votre profil. S'il y a des écarts, sont-ils insurmontables ? Si oui, modifiez votre offre afin de répondre à la demande.
- 18 Identifiez les décideurs qui vous concernent.
- 19 Faites votre approche marketing : lettre personnalisée (papier, mail), tactique d'approche (par téléphone, relation, colloque...). Soyez créatif !

Obtenez des rendez-vous

- 20 Utilisez votre carnet d'adresses pour créer un premier cercle de contacts (famille, camarades d'étude, relations personnelles...).
- 21 Créez un deuxième cercle en demandant aux contacts du premier de vous donner 2 ou 3 de leurs relations à contacter de leur part.
- 22 Proposez des rendez-vous par téléphone ou par mail, pour une durée de 30 à 40 minutes.
- 23 Une semaine après le rendez-vous, n'oubliez pas de renvoyer une lettre de remerciement et d'intérêt.
- 24 Prenez des notes à chaque entretien. Elles vous permettront d'enrichir votre recherche de missions et d'avoir de nouveaux contacts.
- 25 L'entretien est primordial : sans lui, pas de missions.

Soyez convaincant lors de l'entretien

- 26 Préparez minutieusement votre entretien.
- 27 Présentez-vous 5 à 10 minutes avant l'heure.
- 28 Soyez naturel (« chassez le naturel, il revient au galop »)
- 29 Pas de monologues, écoutez et établissez un dialogue.
- 30 Soyez toujours sincères, surtout ne bluffez pas.
- 31 Soyez enthousiaste, positif, attentif, convaincant, cohérent, ouvert.
- 32 Regardez votre interlocuteur en face et adaptez-vous à lui.

Sachez négocier et conclure

- 33 Sachez conclure à la fin de l'entretien en demandant quelle sera la prochaine étape.
- 34 L'entretien est réussi si un autre rendez-vous est pris.
- 35 Rappelez à votre interlocuteur votre motivation : vous avez envie d'effectuer une mission dans son entreprise.
- 36 Soyez dans la négociation finale (la facturation HT de la mission doit impérativement être deux fois supérieure au salaire net que vous attendez).
- 37 S'il y a accord réciproque, déterminez la date de début de mission et prévoyez quelques jours pour que Freecadre analyse et signe le contrat de prestation.

Dès signature, préparez le futur

- 38 Informez votre réseau de l'obtention de la mission à venir et renvoyez l'ascenseur à ceux de votre réseau qui veulent vous rencontrer.
- 39 Réussissez vos premiers jours au sein de l'entreprise. Ils sont capitaux pour le succès de votre mission et peut-être pour une coopération plus longue.
- 40 Pensez dès maintenant à vos prochaines missions.



Synthèse :

1. Organisez-vous
2. Réfléchissez
3. Identifiez vos clients

4. Obtenez des rendez-vous

5. Soyez convaincant lors de l'entretien

6. Sachez négocier et conclure

7. Dès signature, préparez le futur

Freecadre est

membre du PEPS
Adhérent CINOV
Organisme de formation

PEPS 
L'emploi en Portage Salarial

