



# 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

# PEPS

L'emploi en Portage Salarial

 Les portes d'Uzès  
1 rue Vincent Faita,  
30000 Nîmes

 [www.freecadre-immobilier.fr](http://www.freecadre-immobilier.fr)  
 [info@freecadre-immobilier.fr](mailto:info@freecadre-immobilier.fr)  
 04 66 70 22 22

