

VALÉRIE SAUVAGE • YANN DUZERT • CHRISTOPHE PROSPER

DEVENIR LE PROFIL *irrésistible*

ÊTRE LE PROFIL QUE L'ON CHERCHE DANS TOUTE ENTREPRISE •
SÉDUIRE À L'EMBAUCHE • NÉGOCIER AVEC BRIO • ÉVOLUER SANS LIMITE



Conseils et vidéos de

LAURENT DASSAULT - PHILIPPE DOUSTE-BLAZY - PASCAL LÉGITIMUS - JACQUES SÉGUÉLA...





SOMMAIRE

<i>Chapitre 1. La pente glissante vous éloignant du profil irrésistible</i>	19
A. Diagnostic du manque de prestance et de finesse à même de vous priver d'une carrière séduisante	19
1. L'incompréhension des codes relationnels, hiérarchiques et commerciaux	19
2. Entre franchise naturelle et élégance comportementale à privilégier.....	37
3. Maladresses verbales et attitudes inappropriées, les erreurs fatales	42
B. Travers de l'aisance innée et pièges des rapports hiérarchiques manquant de respect et de conformisme	47
1. Pourquoi votre niveau d'assurance doit être dosé et où placer le curseur relationnel avec tous types de personnes	47
2. Comment préserver sa personnalité sans être perçu comme un individu marginal ? Réussir à se distinguer sans heurter et en manifestant habilement une identité reconnaissable.....	52
3. Les chocs majeurs (culturels, générationnels, sociaux...) et les faux pas qui peuvent freiner votre employabilité, votre évolution de carrière, vos performances individuelles	56
C. Individualisme et manque de coopération avec votre hiérarchie et vos clients	61
1. Quête d'autonomie: secret de réussite ou preuve d'inadaptation.....	61
2. Quel regard entretenir sur l'expérience des profils expérimentés?.....	67
3. Ce qui trahira votre poursuite de carrière	72
4. Pourquoi certains ne savent pas créer le lien approprié et se faire apprécier de leurs prospects et clients	84

D. Ce que votre gestion du temps trahit de votre personnalité.....	89
1. Le temps n'est pas votre ennemi, votre métier n'est pas une contrainte.....	89
2. Ce que dit de vous votre rapport aux horaires	95
3. Ces faux pas que tant commettent en entreprise, lors des négociations ou dans la quête de promotion interne.....	102
E. L'image que vous risquez de renvoyer à travers ce qui peut être perçu comme de l'ingratitude	106
1. Ce qui nuit à l'établissement de relations sur le long terme. Les pièges relationnels 3.0	108
2. Ces secrets relationnels à côté desquels vous passez ou préceptes de la communication non maîtrisés.....	109
3. Comment ne pas voir votre réseau vous éviter.....	116

Chapitre 2. Essence du savoir-être et réponses adaptées aux fausses notes de votre profil

119

A. Devenir un profil irrésistible en toutes circonstances : à l'embauche, dans le travail, les négociations et lors des promotions que vous visez.....	120
1. Comment maîtriser codes et règles en entreprise?	121
2. Séduire à l'embauche et lors de toute progression de carrière.....	126
3. Réussir à se faire apprécier des différents types de profils de managers et de clients.....	132
4. Travailler son attitude verbale et non verbale.....	135
5. Devenir un expert de la relation à l'autre en cinq étapes	138
B. Se distinguer et marquer les esprits	144
1. L'art de la communication efficace et appropriée en toutes circonstances. Travailler son profil pour être apprécié de tous sans nier son identité.....	144
2. Réinstaurer classe, formalisme oral et écrit et distances sociales appropriées tout en restant soi-même.....	148
3. Maîtriser émotions et ego de manière à préserver son image et celle de son entreprise.....	150

4. Ce qu'il ne faut jamais dire si vous visez une grande et longue carrière.....	151
5. Devenir le profil authentique le plus adaptable et « négociateur » avec votre hiérarchie et vos clients avec classe grâce aux 4 étapes et 10 aptitudes les plus reconnues.....	151
C. Devenir un créateur de valeur unique aussi indépendant qu'à même de penser collectif.....	159
1. Une opportunité exceptionnelle d'affronter ses peurs pour mieux collaborer	159
2. Appliquer la spirale de croissance et devenir un profil riche d'expériences et doué pour l'agilité relationnelle.....	160
3. Créer l'émerveillement par la créativité propre et l'inspiration à laquelle vous ne pensez pas.....	162
4. Accepter et initier des collaborations avec des personnalités divergentes aux expériences variées	165
D. Faire du temps un allié (cette partie se veut comme un écho des travers possibles évoqués en première partie auxquels nous apportons nos réponses)	167
1. Prouver votre engagement et la valeur de votre profil	167
2. Proactivité et augmentation de motivation individuelle et collective (motiver et se motiver).....	170
3. Quête de sens et profil de carrière inarrêtable	176
E. La plus belle surprise que le fait de travailler votre profil vous réservera	180
1. Développer une qualité de relation inégalable et se créer un réseau fiable et efficace	183
2. Bâtir une carrière exceptionnelle et stimulante	185
Chapitre 3. Regards d'experts.....	189
• Notre invitée surprise Responsable RH.....	190
• Sébastien Clemente Meilleur jeune Clefs d'Or France	191



- **Denis Courtiade**
 Directeur Restaurant Jean Imbert Plaza Athénée..... 192
- **Cécile Malbos**
 Recrutement Chasseuse de têtes 194
- **Jean-Pierre Soutric**
 Consultant Formateur 195
- **Juliette Moreau**
 Étudiante de 20 ans en 2^e année de BTS MHR
 au Lycée Technique et Hôtelier de Monaco 198
- **Felici Massimo**
 Psychologue 200
- **Guillaume Picard**
 Directeur des achats 203
- **Deborah Stillitano**
 Docteur..... 204
- **Valérie Bourdais**
 Conseillère en immobilier..... 207
- **Marc Dussoulier**
 Entrepreneur Masséna Quatrième, Le plongeur,
 la Tonnelle, My extra 210
- **Barnel Romain**
 Gestionnaire de propriétés sur la Côte d'Azur 211
- **Delphine Messi**
 Maîtresse de maison
 dans une maison d'accueil hospitalière..... 212
- **Philippe Douste-Blazy**
 Homme politique
 Président d'Unitaid - Ancien Ministre de la santé
 et des affaires étrangères – Maire – Député 215
- **Mario Piromalli**
 Entrepreneur de renom
 Dirigeant de 23 Mc Donald's en France
 Fondateur de Yao 218
- **Patrick Dutartre**
 Fondateur et dirigeant d'Alteus Partners
 Général d'aviation, Ex-Leader de la Patrouille de France..... 223



- **Hervé Mattei**
Directeur régional de la Banque de France 226
- **Pascal Légitimus**
Humoriste, acteur, scénariste, réalisateur, conférencier 228
- **Paul Pyronnet**
Conférencier, consultant, auteur, enseignant PNL certifié,
Fondateur Paul Pyronnet Institut..... 231
- **Luc Alphand**
Champion du monde de ski, pilote automobile,
consultant et présentateur 236
- **Jacques Séguéla**
Publicitaire, journaliste et fondateur de l'agence
de communication RSCG..... 239
- **Benoît Massol**
Directeur de programme BtoB à la MAïF 242
- **Alain Mauny**
Directeur Régional de Pôle emploi Nouvelle-Aquitaine 244
- **Laurent Dassault**
Homme d'affaires Groupe Dassault – Artcurial..... 247
- **Le regard de notre invité,**
DRH d'un grand groupe de téléphonie française..... 250
- **Nathalie Marçais**
Chef de cabine principale Air France en retraite..... 252
- **Jacques Delanoë**
Fondateur de l'agence Euro RSCG 360,
Président du conseil d'administration du Stade Rennais Football Club
Conseiller en communication..... 256
- **Olivier Sorin**
Footballeur français et entraîneur des gardiens du Stade Rennais FC 259
- **Olivier Mériel**
Fondateur et dirigeant de MV Groupe..... 263

