

# Quelle attitude mentale adopter pour trouver et réussir vos premières missions ?

Pour aborder cette question, il convient de comprendre :

- **l'objectif poursuivi en assistant à cette formation**
- **ce que représentent les missions dans la stratégie de recherche d'emploi ou de création d'une activité**
- **la manière d'aborder la recherche de missions pour ne pas la confondre avec d'autres démarches : prospection de clients pour une entreprise, collaboration avec un cabinet de conseil ou intérim.**

*Les formations et sensibilisations au marketing des missions proposées par ITG supposent une préparation préalable légère mais néanmoins nécessaire.*

## **L'activité par missions, divergente et auxiliaire de la recherche d'emploi**

En suivant les formations et sensibilisations proposées par ITG, vous apprendrez à passer d'une recherche classique d'emploi à une recherche de missions.

Développer une activité par missions ne relève pas des mêmes principes et techniques que la recherche d'emploi. Il ne s'agit plus de vendre un potentiel ou des compétences mais de **proposer un service ponctuel assorti d'un bénéfice**. Une personne réalisant une mission dans une entreprise et qui s'est déjà fait apprécier, a plus de chances qu'une autre de saisir une opportunité de poste à temps plein pour lequel elle aurait les compétences requises. L'expérience prouve que ceux qui se proposent de travailler par missions sont perçus positivement par leurs interlocuteurs car ils se focalisent sur le service rendu et non sur le statut : « Que puis-je faire pour participer au succès de votre entreprise ? » et non « Quel emploi et quelles conditions me proposez-vous ? ».

**Ce n'est donc pas parce qu'on recherche des missions qu'on abandonne la recherche d'emploi.**

### **Pour autant votre recherche de missions s'opposera-t-elle à une recherche d'emploi classique ? Peut-on mener les deux de front ?**

La recherche de missions peut vous mener vers l'emploi mais la recherche d'emploi ne mène que rarement à l'obtention de missions. Il sera donc conseillé de ne pas mener les deux démarches de front dans un même secteur d'activité.

### **A l'issue de la formation, vous pourrez choisir entre quatre attitudes :**

- Vous recherchez **des missions pour construire une activité de consultant**, expert ou prestataire dans laquelle vous souhaitez vous lancer avec détermination. Dans ce cas, vous appliquerez et approfondirez les méthodes qui vous seront proposées et vous aurez à cœur d'adopter un seul discours.
- Vous recherchez **des missions mais aussi - et de préférence - un emploi**. Dans ce cas, vous segmenterez les cibles selon vos choix.
- Vous souhaitez **améliorer votre recherche d'emploi** et non trouver spécifiquement des missions. Dans ce cas, la formation vous permettra d'étayer « l'invitation » suivante (à utiliser en fin d'entretien avec un éventuel employeur) : « Je souhaite vous rendre service dans le domaine que nous avons évoqué aussi, je peux vous proposer en plus des formes classiques de contrats de travail, de vous facturer une prestation au travers d'ITG, dans la mesure où la nature de la tâche s'y prêtera. »
- Vous souhaitez **ne rien changer à vos choix actuels**. Désormais, vous savez pourquoi.

**Par ailleurs, nombreuses sont les personnes qui ont réussi à se créer une clientèle et à vivre de leurs revenus au travers de missions sans pour autant s'être a priori destinées à ce type de carrière.**

**C'est à une démarche pragmatique que nous vous invitons, personne ne vous demandera de faire des choix définitifs. Cette journée de formation doit vous permettre d'éprouver une sensation nouvelle d'élargissement de votre horizon. Vous avez sans doute des difficultés à retrouver un emploi essentiellement parce qu'il y a peu d'emplois. Par contre, les missions sont de plus en plus nombreuses et elles vous offrent des opportunités intéressantes que vous pourriez saisir.**

**ITG**  
*institut du temps géré*

## Et si vous n'étiez pas encore sûr de ce que vous voulez faire ?

Les retours en arrière sont extrêmement faciles et rien de votre recherche d'emploi ne sera compromis. Cette formation est l'occasion d'ouvrir votre regard sur une activité nouvelle en renforçant votre capacité d'offre. Sachez que plus de la moitié des personnes qui travaillent par missions, choisissent leur situation et en sont satisfaits. Les autres sont dans une démarche d'essai et quelquefois dans la construction pragmatique d'une nouvelle issue. Ce n'est donc pas votre avenir qui se joue là.

Il s'agit de ne pas confondre la recherche de missions avec votre projet de vie professionnelle. La formation que l'on vous propose cherche à vous remettre sur le chemin de l'activité. Elle est une porte, elle n'est pas la Voie et encore moins le But. Ce n'est pas en secret et dans l'isolement que se réalise un projet. C'est en cheminant et pour cela, il vous faut démarrer et avancer. Tout au long de votre route se présenteront de multiples opportunités. Votre projet vous aidera à les sélectionner. A vous ensuite, d'atteindre votre but par une succession de choix pertinents.

Lors de cette formation, nous insistons sur une notion : l'expertise. Nous vous accompagnons dans la définition d'une expertise qui vous distingue : c'est le sésame qui ouvre la porte de l'activité. Nous énoncerons simplement quel service vous pourriez rendre pour entrer dans une organisation de manière à ce que votre proposition soit reçue comme porteuse d'un bénéfice certain et d'un risque faible.

Notre propos sera donc de vous faire entrer chez votre premier client. Ensuite, il vous appartiendra de proposer, lors d'une seconde mission, un élargissement de votre offre et d'aller ainsi vers vos préférences.

**Cette formation est centrée autour des moyens concrets qui vous feront retrouver une activité en mettant l'accent sur les bonnes pratiques pour trouver une première mission.**

### Le principal obstacle au succès dans la recherche de missions

La principale difficulté constatée lors de la recherche de missions est que la personne reste essentiellement centrée sur elle. La recherche d'emploi invite à se présenter, à faire connaître ses potentiels et apprécier sa personnalité. Ici, il s'agit de faire comprendre quel bénéfice apportera le service que vous pouvez proposer. Vous n'occupez plus la place centrale dans votre discours et **votre vision de la situation doit partir du point de vue de votre interlocuteur : c'est ce que votre client percevra comme un bénéfice pour son entreprise qui compte.**

**Pour employer une métaphore : vous ne rendez plus compte du monde en montrant une planisphère où la France est au centre si votre client est néo-zélandais, mais en lui présentant une planisphère dessinée avec la Nouvelle-Zélande au centre. Ce qui change singulièrement la face du monde...**

## JE NE SUIS NI CONSULTANT, NI EXPERT, PUIS-JE VENIR ?

Nous ne nous exprimons pas en termes de statut lorsque nous prononçons les mots d'expert ou de consultant. Nous évoquons plutôt le type d'interventions auxquelles il convient de se préparer. Si vous pensez que l'on ne devient pas consultant du jour au lendemain, rassurez-vous, nous aussi. Néanmoins, c'est comme cela que votre client vous verra ou vous nommera. Nous nous plaçons donc dans cette optique où le terme consultant est employé de façon très générique à propos d'une personne que l'on vient consulter.

Trois positionnements sont possibles :

➔ **Prestataire** : nous entendons par prestataire, le fait de vendre une prestation que le client connaît en terme de contenu et de prix parce qu'elle est courante et banalisée.

*Exemple : la traduction d'un ouvrage technique du russe vers le français ; une formation de deux jours à Word (niveau 1) ; le design graphique d'un site web.*

➔ **Expert** : les experts sont les personnes qui démarrent leur mission par un diagnostic ; il est généralement payant. Ils peuvent ensuite poursuivre leur mission par la mise en place de recommandations en tant que maître d'œuvre ou assistant à maîtrise d'ouvrage. La position d'expert est la plus courante dans la vente de missions. En effet, les clients ont besoin de s'appuyer sur un savoir-faire fortement contextualisé (la personne connaît le milieu, ses problématiques, son langage et son environnement) et ceci suffit à positionner comme expert ceux qui peuvent se prévaloir de ces conditions. Dans ce métier de consultant autonome, les missions nécessitent une connaissance approfondie du milieu. Chaque personne, par son métier et son expérience, peut envisager une ou plusieurs expertises pour concevoir « une offre d'entrée ».

➔ **Conseil de direction** : cette catégorie de consultants conseille les chefs d'entreprises et leur comité de direction sur des problématiques de management, finance ou stratégie. Cette posture demande non seulement une expérience et une connaissance systémique du milieu mais aussi une bonne appréhension des questions posées et une capacité à replacer les solutions dans des contextes multidimensionnels.

26 rue de la Pépinière  
75008 Paris  
tél. 01 44 69 80 40  
fax 01 44 69 80 44  
info@itg.fr

