



## LES TECHNIQUES QUI MARCHENT

### À SAVOIR :

- Répondre à des annonces et envoyer des CV ne donne que des résultats mitigés à Vancouver.
- La part du marché caché de l'emploi local est considérable on estime que jusqu'à 80% des postes à pourvoir ne sont jamais publiés.
- Les employeurs canadiens préfèrent nettement embaucher au travers du bouche à oreille ou par le biais de gens qu'ils connaissent personnellement.
- Le réseautage tel qu'il se pratique au Canada n'a rien à voir avec du piston. Ce n'est pas un asse-droit ni un privilège, mais bien un outil professionnel incontournable et accessible à tous.

### À FAIRE :

- Définissez votre objectif professionnel aussi précisément que possible. Les profils vagues et trop généralistes ne retiennent pas l'attention des NordAméricains, qui préfèrent nettement le concret et le spécifique.
- Dressez une liste d'employeurs potentiels et cherchez à obtenir des entrevues d'information avec des gens qui connaissent ces organisations de l'intérieur (employés, exemployés, prestataires de service, etc.)
- Apprenez à utiliser LinkedIn de façon active, pour identifier et contacter des personnes cibles.
- Privilégiez les occasions de rencontrer des professionnels en personne : conférences, formations, sessions d'information organisées par des associations professionnelles, meetups, etc.
- Préparezvous un bref argumentaire professionnel (elevator pitch), qui vous permettra de vous présenter à vos nouveaux contacts de manière concise, directe et efficace.

### RESSOURCES UTILES :

- Réseautage en ligne : [www.linkedin.com](http://www.linkedin.com), [www.biznik.com](http://www.biznik.com), [www.meetup.com](http://www.meetup.com)
- Sites web des associations et ordres professionnels
- Pour mieux comprendre le réseautage à la nordaméricaine :  
« Dig Your Well Before You're Thirsty » de Harvey Mackay