



Merci de vous joindre à nous pour notre bulletin facile à lire. Nous espérons qu'il vous sera utile dans votre recherche d'emploi et le développement de votre carrière.

CONSEILS POUR UN MEILLEUR CV

Une page. Essayez de restreindre votre CV à une page. La présentation a beaucoup d'importance au moment où le recruteur fait son choix. Le CV doit être simple, facile à lire, aller droit au but et répondre aux exigences du poste. Un CV trop long peut donner l'impression que vous manquez de discernement ou que vous avez de la difficulté à contrôler votre contenu.

Réalisations. Les compagnies sont intéressées par des candidats qui vont faire progresser l'entreprise et qui ont des réalisations à leur actif. Ajoutez dans votre CV ce que vous avez accompli dans vos emplois précédents et les économies que vous avez générées au sein de l'entreprise. N'hésitez pas à démontrer votre valeur tout en restant honnête.

CONSEILS EN ENTREVUE

S'assurer de répondre à la question en étant bref et précis. Ne vous éloignez pas trop du sujet lorsqu'une question est posée et soyez précis. Les employeurs évaluent non seulement les compétences techniques du poste, mais également la capacité de répondre à une question spécifique.

Soyez flexible. Lorsque vous entrez dans les bureaux d'un futur employeur ou d'une firme de recrutement, votre objectif est d'obtenir un emploi. Faites une bonne première impression en étant habillé de façon professionnelle et en étant flexible face au processus. Il faut vous attendre à passer une ou plusieurs entrevues téléphoniques dans les bureaux de l'employeur. Ne soyez pas surpris de passer aussi certains tests de langue, de personnalité ou d'aptitude technique. Les employeurs investissent dans votre embauche, car ils veulent s'assurer de trouver le candidat parfait pour le poste et qui va rester longtemps dans l'entreprise. Une résistance face au processus démontre un manque de flexibilité qui n'est pas très attrayant de nos jours, alors que le changement est toujours présent.

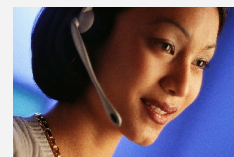
CONSEILS DE SERVICE À LA CLIENTÈLE

Savoir où trouver l'information. Que vous soyez dans votre entreprise depuis 5 ans ou depuis 5 mois, il est normal de ne pas tout savoir. Mais il faut savoir où trouver l'information. Il est très important de ne jamais donner des informations erronées au client. Si vous ne savez pas la réponse à une question, ou si vous avez un doute, avisez votre client que vous allez vérifier. Vous le mettez en attente pour accéder à votre base de données, ou vous allez à la source pour trouver votre réponse rapidement. Si votre entreprise n'a pas de base de données, bâtissez-en une au fur et à mesure dans Word ou Excel, puis classez les informations par catégorie, selon les questions les plus souvent posées.

S'excuser. Mettez-vous dans les souliers du client et démontrez de l'empathie. N'ayez pas peur de vous excuser. On croit trop souvent, à tort, que s'excuser équivaut à prendre la responsabilité de l'erreur. En fait, s'excuser est une façon de prendre la responsabilité d'aller de l'avant. Lorsqu'on dit « excusez-moi », on met le client de notre côté, car il est plus difficile d'être en colère contre quelqu'un qui s'excuse. La prochaine étape serait de rassurer le client et de trouver une solution. Les excuses ont encore plus de poids quand on rassure le client sur notre capacité à l'aider.

CONSEILS POUR EMPLOYÉS

Nouveau poste ou nouvelles responsabilités? Soyez patient. Les premiers mois dans une entreprise ou dans un nouveau poste sont souvent difficiles, il faut s'habituer à un nouvel environnement. Il n'y a pas d'emploi parfait. Donnez-vous le temps d'assimiler toutes les informations et de les mettre en pratique. Voyez votre potentiel de réussite à long terme et non uniquement à court terme. Une nouvelle information est difficile à assimiler au début, mais avec le temps, vous la connaîtrez sur le bout des doigts.



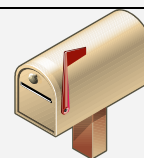
NOUVELLES SUR L'EMPLOI

Consultez tous nos postes disponibles sur notre [site internet](#) ou référez un ami!



LA PENSÉE DU JOUR

La plus grande célébration est de réussir à passer à travers des moments difficiles et de constater tout ce qu'on a appris.



DES NOUVELLES D'IMPRESS PLUS

Notre nouveau site Internet est maintenant en ligne! Venez nous voir!

FORMATION SERVICE À LA CLIENTÈLE IMPRESSIONNANT

Inscrivez-vous dès maintenant pour profiter de notre rabais Avant-Noël pour notre formation de groupe ou individuelle (coaching) « **Service à la clientèle Impressionnant** » ([cliquez ici](#))

Communication sans émotion négative. Ne jamais prendre une décision ou écrire un courriel lorsque vous êtes sur le coup d'une émotion négative. Ne pas exprimer une opinion chargée de frustration. Les gens vont retenir le ton de frustration et non le message. Si vous avez des émotions fortes, attendez quelques heures ou même 24 h avant de répondre ou d'écrire un courriel. Le processus des décisions d'affaires devrait toujours être basé sur des faits et non sur des émotions.

À venir : Lancement du Répertoire des compagnies impressionnantes sur notre nouveau site! Seules les entreprises offrant un impressionnant service à la clientèle pourront en faire partie. Consultez-le pour trouver des endroits où vous serez traités comme un roi ou une reine!

Venez nous voir sur [Facebook!](#)

Pour recevoir l'IMPRESSONNANT, [cliquez ici](#)

Pour vous retirer de la liste d'envoi, [cliquez ici](#)

Faites-nous part de vos commentaires en nous écrivant à info@impressplus.ca

Le masculin est utilisé sans aucune discrimination et dans le seul but d'alléger le texte