

LE BRIEFING DE MISSION

Face au Sniper : L'Entretien Final

Un test de résistance psychologique où seuls les plus solides survivent.



Compétences Clés

Compétence Principale

Développer sa résilience et son intelligence situationnelle pour contrer les tactiques de déstabilisation en situation de stress intense.

Savoir-faire (Méthode)

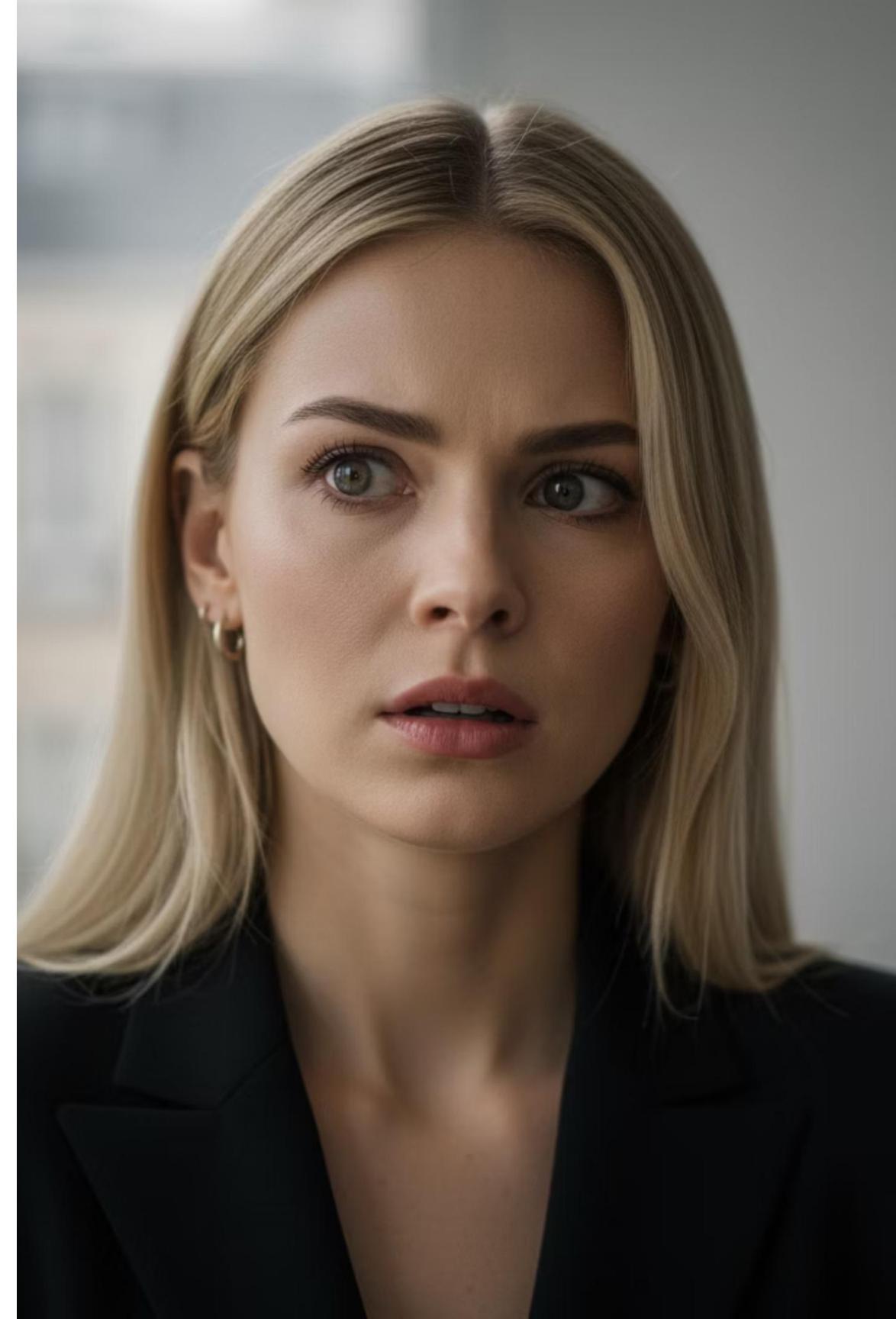
Recadrer l'échange et pivoter des attaques vers sa proposition de valeur.

Savoir-être (Posture)

Maintenir un sang-froid absolu et une posture de leader face à la provocation.



CORPORATE
DOJOS



Contexte de la Mission

*On vous a appris à préparer vos entretiens sur le fond. Oubliez ça.
Aujourd'hui, le fond ne compte pas. Vous entrez dans l'arène pour le
dernier round, celui qui décide de tout.*

*Le poste est stratégique, dans un cabinet de conseil où seuls les plus
solides survivent. Face à vous, M. Dubois, un Partner Senior dont la
réputation de "tueur" n'est plus à faire.*



L'Arène de Combat

Son unique objectif : vous pousser à la faute, tester vos limites psychologiques jusqu'à la rupture. La salle est glaciale, le silence est son arme favorite.

Il ne cherche pas un bon élève, il cherche un leader capable de tenir sous le feu ennemi.

Cet entretien n'est pas une conversation, c'est un test de résistance. Un échec ici ne signifie pas seulement "pas de poste", mais potentiellement une réputation grillée dans le milieu. La pression est totale.



Votre Mission

Votre mission : traverser cet entretien final avec M. Dubois. Vous devez non seulement survivre à ses assauts psychologiques, mais les retourner à votre avantage.

Chaque attaque est un test. Votre objectif n'est pas de répondre, mais de démontrer votre maîtrise, votre résilience et votre leadership.

Vous sortez de cette salle en ayant prouvé que vous êtes le seul candidat possible pour ce poste.

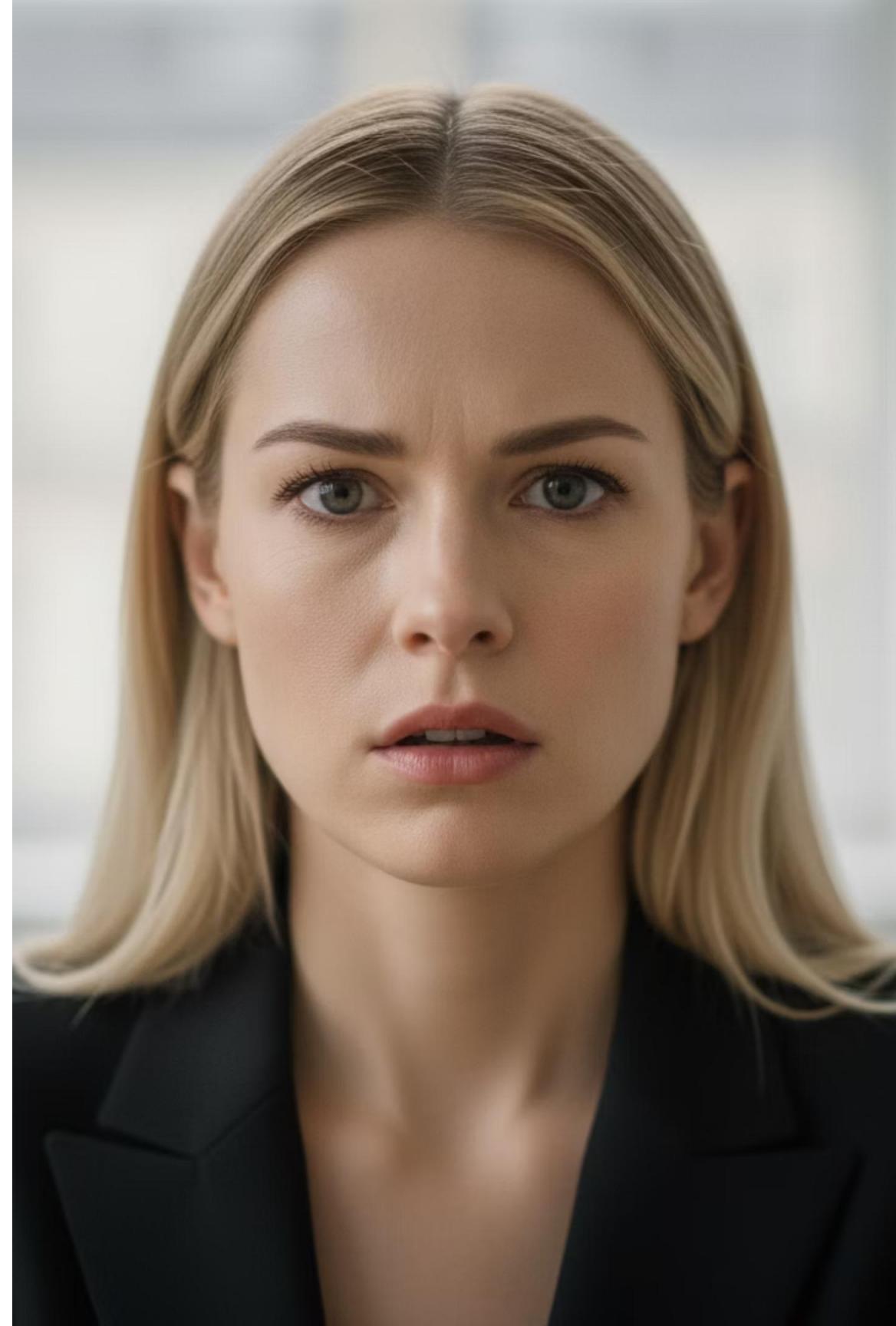


Enjeux & Pièges à Éviter

Enjeux

Décrocher un poste clé qui peut lancer votre carrière, ou être blacklisté du secteur pour manque de maturité.

Prouver que vous avez l'étoffe d'un consultant de haut niveau, capable de gérer la pression client la plus extrême.



Pièges Comportementaux

1 Le piège de la justification

Tomber dans le piège de la justification (sur vos notes, votre salaire, vos choix).

2 Le terrain personnel

Se laisser entraîner sur le terrain personnel et perdre le cadre professionnel.

3 La nervosité révélatrice

Remplir les silences par nervosité, révéler votre anxiété.

4 La réaction émotionnelle

Répondre à l'agressivité par l'agressivité ou la soumission.



Documents à votre disposition



Profil Psychologique (interne)

Analyse des tactiques de déstabilisation récurrentes de M. Dubois, basée sur les retours des 5 derniers candidats qu'il a éliminés en phase finale.



Mémo Stratégique "L'Art du Pivot"

Fiche technique d'une page pour transformer une question piège (personnelle, absurde, agressive) en une démonstration de valeur ajoutée pour le cabinet.



CORPORATE
DOJOS



Êtes-vous prêt pour l'arène ?

Le dernier round commence maintenant.



CORPORATE
DOJOS