

FICHE DE PILOTAGE

(Confidentiel Enseignant)



CORPORATE
DOJOS

Mode d'Animation Recommandé

Showcase

Pourquoi c'est le meilleur choix ici :

Le mode Showcase est idéal pour une simulation de stress intense. Il permet à tout le groupe d'observer un ou deux volontaires "dans l'arène", maximisant l'apprentissage par observation des réactions sous pression. Le débriefing devient plus puissant car tout le monde a vécu l'expérience par procuration et peut analyser les tactiques sans être soi-même sous le feu.



CORPORATE
DOJOS

Objectifs Pédagogiques Secrets :

Ce que vos participants doivent VRAIMENT intégrer au-delà de la surface :

Identifier et déjouer

Les techniques de déstabilisation (questions absurdes, silence, attaques personnelles).

Rester ancré

Sur sa valeur ajoutée sans se justifier.

Transformer

Chaque provocation en opportunité de démontrer son leadership et sa maturité.

Maintenir un cadre

Professionnel face aux questions intrusives.



Points de Vigilance & Questions Qui Tuent :

Anticipez leurs erreurs et préparez vos munitions pour le débrief.

Pièges à Surveiller & Signaux d'Alerte :

Justification excessive :

Signaux observables → Voix qui monte, débit qui s'accélère, utilisation de "mais", "en fait", "c'est-à-dire que...", phrases qui s'allongent inutilement.

Perte de cadre professionnel :

Signaux observables → Regard fuyant, réponse directe à la question personnelle sans recadrer, posture fermée (bras croisés), rougissement, bafouillage.



CORPORATE
DOJOS

Questions de Débrief :

- 1 *À quel moment précis avez-vous senti que vous perdiez le contrôle ? Quel a été le déclencheur ?*
- 2 *Face à la question sur votre vie privée, quelle était la vraie question posée par le recruteur ?*
- 3 *Le silence de Dubois était une arme. Comment auriez-vous pu la retourner contre lui ?*
- 4 *Quand il a attaqué votre prétention salariale, quelle était l'opportunité cachée derrière cette provocation ?*
- 5 *Vous avez tenté de "vendre l'idée de s'asseoir". Avez-vous répondu à la question, ou au test ?*



CORPORATE
DOJOS

Le Conseil du Coach :

Ce que 80% des gens font, et ce qu'un pro ferait.



CORPORATE
DOJOS



Erreur Commune #1 :

Tenter de répondre à la question "Vendez-moi l'idée de s'asseoir" sur le fond, en se lançant dans une dissertation philosophique ou une argumentation produit bancale.

L'approche Pro :

Identifier le test de créativité et de structure.

Répondre par une question qui montre la maîtrise du cadre : "C'est une excellente question. Pour qui est-ce que je vends cette idée ? Un marathonien qui vient de finir sa course, ou un trader en pleine séance ? Le besoin définit la valeur."



CORPORATE
DOJOS

Erreur Commune #2 :

Justifier sa prétention salariale en listant ses diplômes ou ses stages, comme un étudiant qui récite son CV. On tombe dans le panneau de l'attaque personnelle.

L'approche Pro :

Pivoter immédiatement sur le retour sur investissement (ROI). "La question n'est pas ce que je coûte, mais ce que je rapporte. Pour le salaire X que vous investissez, voici mon plan à 90 jours pour générer une valeur de 3X pour le cabinet. On en discute ?"



CORPORATE
DOJOS