

# Intégrer le recrutement des membres au quotidien sur la place de travail

2012



**sev** Gewerkschaft  
des Verkehrspersonals  
Syndicat du personnel  
des transports  
Sindacato del personale  
dei trasporti

Deine starke Gewerkschaft  
Ton syndicat fort  
Il tuo forte sindacato

**Distribution :**

- Comité SEV
- Membres des comités centraux
- Présidents de section
- Caissiers des sections
- Présidents des groupes
- Commissions SEV
- Secrétaires syndicaux

**Edition :**

Mai 2013

## 15 suggestions pour l'entretien personnel de recrutement

«Ne compte pas seulement ce que l'on dit, mais comment on le dit»

«Qui a toujours peur de se brûler la bouche mangera toujours froid»  
(Knut Becker)

### 1 Comportement fondamentalement positif

- Succès et échecs dépendent beaucoup du comportement personnel
  - Si je suis convaincu → je peux convaincre
  - Si je ne suis pas convaincu → cela devient plus difficile
  - J'accepte mon interlocuteur tel qu'il est
  - Le prendre au sérieux

### 2 Une bonne préparation est payante

- Savoir de quoi l'on parle
- Les cours et les entraînements aux entretiens de recrutement sont une bonne aide

### 3 Trouver la bonne introduction

- Commencer par une question
  - «Connais-tu le SEV?»
  - «Que penses-tu du SEV?»
  - «Que sais-tu du SEV?»
- Laisser parler le membre potentiel, comme on dit: aller le chercher «sur son terrain»

### 4 Dialogue et non pas monologue

- Continuer à aller sur le terrain de l'interlocuteur, le laisser s'exprimer
- Ne pas faire de trop longs discours
- Demander des réponses à l'interlocuteur:
  - «Pensez-vous que le SEV ne fait rien ...»

### 5 Il faut pouvoir s'entendre avec son interlocuteur

- Si tu n'aimes pas quelqu'un, tu ne pourras pas le recruter
- Il vaut alors peut-être mieux envoyer un/une collègue
- C'est pourquoi il est important que plusieurs personnes fassent le travail de recrutement

### 6 Faire attention à «où» et «quand»

- Ne pas faire d'entretien entre deux portes
- Les deux parties doivent avoir le temps et l'envie de faire un tel entretien
- Si on est pressé par le temps on aura tendance à recevoir une réponse négative ...

## **7 Le bon ton**

- Je veux te connaître toi, mon interlocuteur/ mon interlocutrice
- Poser des questions
- Rester toujours poli et objectif même si des critiques sont formulées
- Ne critiquer personne devant les autres

## **8 Rester flexible tout en étant concentré sur le but**

- «Celui qui en foot ne fait pas de belles passes et ne tire pas de but ne gagnera jamais»
- La politesse et l'objectivité doivent dominer, car l'objectif reste en tout temps l'adhésion
- Discuter fermement et franchement, car nous sommes convaincus du SEV

## **9 Un dialogue doit se développer**

- Ne pas déclencher de rivalité
- Le SEV a des positions et des objectifs → les montrer avec pertinence et dans leur ensemble
- Nous avons beaucoup obtenu, mais comment ? Pourquoi ?
- Nous voulons maintenir ce qu'il y a de bon et obtenir encore mieux

## **10 Etre convaincant mais pas faire celui qui sait tout**

- Être trop sûr de soi → ressemble à de l'arrogance
- Je ne sais pas tout, mais beaucoup ... accepter ses propres lacunes
- Mon interlocuteur sais aussi quelque chose, ses expériences comptent aussi ...

## **11 Notre point fort: le consensus en tant que principe de base**

- Un syndicat a un objectif commun, défendre cet objectif est une priorité
- Donner son avis, mais ce n'est pas l'élément déterminant dans le dialogue de recrutement

## **12 Dépister les attentes, les intérêts, les vœux**

- Essayer de découvrir les vœux et les intérêts de l'éventuel futur membre
- Les approfondir avec des arguments

## **13 Définir les perspectives**

- Le SEV ne gagne pas toujours mais nous ne nous résignons jamais.
- Nous sommes un syndicat utile et dynamique et nous nous posons avec nos membres des questions sur l'avenir.
- Celui qui se résigne et qui râle n'a pas de perspective d'avenir valable

## **14 Rechercher une conclusion positive**

- Toujours garder cet objectif en mémoire
- «Alors plus rien ne s'oppose à une adhésion, peux-tu t'imaginer devenir membre ?»
- Rester calme et serein à ce moment
- Franchir le prochain obstacle avec confiance

## **15 Ne pas lâcher prise**

- Résumer la discussion et mettre en avant les points convergents
- Ev. conclure d'un nouveau rendez-vous
- «As-tu d'autres vœux ... ?»
- En tous les cas ne pas jeter l'éponge après le premier rendez-vous
- Revenir à la charge quelques temps plus tard