



Fondation en faveur de
la qualification et de l'emploi

Entretien d'embauche

Présenter une compétence
sous forme de bénéfice pour l'employeur (CAB)





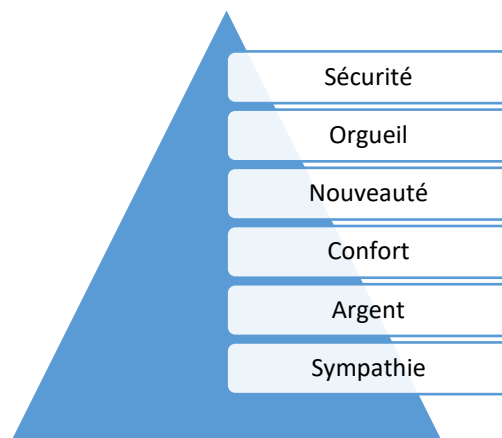
" Lors d'un entretien, comment faire la différence en donnant plus de relief à mes compétences ? "

Méthode CAB

La méthode CAB consiste à souligner le bénéfice concret et spécifique qu'un employeur pourra retirer d'une compétence ou caractéristique, répondant ainsi à une problématique préalablement identifiée.

Identifier les attentes pour adapter son discours

Avant de se lancer, il est nécessaire d'identifier et hiérarchiser les axes sur lesquels l'employeur a besoin d'être rassuré et convaincu. Il s'agit souvent de l'un des six axes du SONCAS, qui est un moyen mnémotechnique permettant de retenir les éléments ci-dessous:



- Sécurité** L'employeur cherche quelqu'un de fiable, en qui il peut avoir confiance : ponctualité, sens de l'organisation, rigueur sont des points à mettre en avant.
- Orgueil** L'important ici est le prestige. Jouez sur la fierté que l'employeur pourrait avoir de vous recruter compte tenu de vos diplômes ou de votre parcours.
- Nouveauté** L'employeur a besoin de rafraîchir son image, de mettre à jour sa technologie. Parlez de vos dernières certifications et de votre goût pour la formation continue.
- Confort** En vous embauchant, il cherche à se libérer de tâches qui l'ennuient ou qui le stressent. Identifiez-les pour le convaincre qu'avec vous il pourra s'en détacher.
- Argent** Si la dimension financière est un point sensible pour l'employeur, axez vos arguments sur la rentabilité, les marges et les économies qu'il pourrait réaliser en vous engageant.
- Sympathie** Soucieux de maintenir une bonne harmonie dans l'entreprise, l'employeur engagera un candidat qui s'intégrera facilement dans l'équipe.

C	A	B
<p>Compétence / Caractéristique</p> <p>Les caractéristiques peuvent porter sur tout aspect positif propre à ma candidature.</p> <p>Il peut ainsi s'agir de mon savoir-faire, de mon savoir-être, d'une compétence linguistique, technique, ou encore d'une caractéristique logistique</p>	<p>Avantage</p> <p>Il s'agit de donner un exemple concret de ce que la caractéristique va permettre d'apporter.</p> <p>L'idée générale est de ne pas se contenter de mettre en avant une caractéristique, mais d'expliquer ce qu'elle va représenter comme avantage pour l'employeur.</p>	<p>Bénéfice</p> <p>Ici, on va plus loin encore en personnalisant les avantages en question. Il s'agit ici d'isoler ce qui motive le plus l'employeur. Cela peut-être une crainte sur laquelle je peux le rassurer, ou une problématique qu'il pourra résoudre grâce à moi.</p> <p>Dans tous les cas, la partie bénéfice doit être spécifique à l'employeur, il s'agit donc de se mettre à sa place et d'identifier ce à quoi il sera sensible. Il s'agira souvent de l'un des axes suivants :</p> <p>Sécurité, orgueil, nouveauté, confort, argent, sympathie</p>

Exemples de CAB

C | « J’habite à 5 minutes à pied de votre succursale.

A | ...L’avantage c’est que je peux ouvrir le magasin chaque jour sans dépendre des transports publics ou des embouteillages.

B | ...Pour vous, c’est la garantie de pouvoir compter sur quelqu’un de fiable chaque jour de l’année pour ouvrir votre magasin à l’heure. Vous pourrez dormir sur vos deux oreilles. »

✓ Sécurité

✓ Confort

C | « Je suis éligible pour une allocation de retour à l’emploi (ARE).

A | ...C’est l’occasion pour vous d’économiser une partie de mon salaire, qui serait prise en charge par l’état en principe pendant deux ans.

B | ...Avec l’argent que vous économisez, vous pourrez plus rapidement vous offrir cette nouvelle machine dont vous m’avez parlé tout à l’heure. »

✓ Argent

✓ Nouveauté

Quels sont les avantages de la méthode CAB ?

- Elle est facile à comprendre et rapide à maîtriser
- Tout le monde peut l’utiliser
- Elle permet de mettre l’accent sur des éléments concrets
- Elle permet au recruteur de se sentir écouté et compris



Fondation en faveur de
la qualification et de l’emploi

Rue Adrien-Lachenal 18

1207 Genève

+41 22 700 22 95

info@qualife.ch

www.qualife.ch