

# Sommaire

Avant-propos .....	5
Table des schémas .....	11
Introduction .....	13
Étape 1	
<b>Prenez la mesure de votre environnement</b> .....	19
Sachez où vous mettez les pieds .....	20
<b>Intégrez les nouvelles exigences</b> .....	21
<i>Engagez-vous</i> .....	21
<i>Soyez performant</i> .....	22
<i>Mettez en avant votre talent</i> .....	23
<i>Soyez flexible</i> .....	24
<i>Soyez multitâche</i> .....	24
<b>Maîtrisez une situation professionnelle de moins en moins stable</b> .....	25
<i>Reconsidérez la notion de carrière</i> .....	25
<i>Développez votre expertise</i> .....	26
<i>Gérez l'instabilité</i> .....	27
<i>Acceptez l'incertitude</i> .....	27
<b>Apprenez à vous rendre attractif</b> .....	28
<i>Construisez une performance visible</i> .....	28
<i>Définissez vos règles pour être maître du jeu</i> .....	28
<i>Protégez-vous</i> .....	29
Étape 2	
<b>Partez à la découverte de vous-même</b> .....	31
<b>Identifiez vos compétences</b> .....	32
<b>Définissez votre zone de confort et votre zone de risque</b> .....	35
<i>Qu'est-ce qu'une zone de confort ?</i> .....	35
<i>Comment vous en servir ?</i> .....	36
<b>Identifiez vos motivations</b> .....	40
<b>Acceptez l'incertitude et le changement</b> .....	43
<i>Analysez les conséquences</i> .....	43

<i>Consolidez votre base : le point de référence</i> .....	45
<i>Saisissez les opportunités</i> .....	47
<i>Étendez votre zone d'autonomie</i> .....	49
<b>Déterminez votre plan de progression personnelle</b> .....	50
<i>Qu'est-ce que le plan de progression personnelle ?</i> .....	51
<i>Comment établir votre plan de progression personnelle ?</i> .....	52
Étape 3	
<b>Apprenez à vous vendre</b> .....	61
<b>Rendez-vous unique</b> .....	62
<i>Identifiez vos caractéristiques</i> .....	63
<i>Acceptez-vous</i> .....	63
<i>Différenciez-vous</i> .....	65
<b>Tout n'est pas bon à prendre, ciblez</b> .....	68
<i>Pourquoi ?</i> .....	68
<i>Que devez-vous prendre en compte ?</i> .....	71
<i>La culture d'entreprise</i> .....	77
<b>Définissez votre valeur</b> .....	78
<b>Faites-vous connaître... et reconnaitre</b> .....	82
<i>Faites de votre CV un support de vente</i> .....	83
<i>Apprenez à tirer le meilleur parti de votre expérience professionnelle</i> .....	85
<b>Préparez-vous à la négociation et au rapport de force</b> .....	88
Étape 4	
<b>Jouez pour gagner !</b> .....	95
<b>Entrez et restez dans la partie</b> .....	96
<i>Prenez en main votre processus de recrutement</i> .....	96
<i>Réussissez votre arrivée dans l'entreprise</i> .....	99
<b>Gérez votre départ de l'entreprise</b> .....	108
<i>Choisissez de partir ou de rester</i> .....	108
<i>Gérez les transitions</i> .....	115
Étape 5	
<b>Apprenez à tenir la distance</b> .....	119
<b>La chasse aux idées reçues en matière de formation initiale ou continue</b> .....	119
<b>Mesurez votre degré d'employabilité</b> .....	122
<i>Qu'est-ce que l'employabilité ?</i> .....	122
<i>Comment la mesurer ?</i> .....	123
<b>Privilégiez votre développement personnel</b> .....	124
<i>Qui est responsable de quoi ?</i> .....	125
<i>Construisez votre matrice SWOT</i> .....	126
<i>Quoi et comment apprendre ?</i> .....	128

## Étape 6

<b>Sachez vous entourer</b> .....	151
<b>Le réseau : définition et rôle</b> .....	151
<i>Qu'est-ce qu'un réseau ?</i> .....	151
<i>Les rôles du réseau</i> .....	154
<b>Le réseau : de la mise en place au développement</b> .....	158
<i>Mettez en place votre réseau</i> .....	158
<i>Entretenez votre réseau</i> .....	161

## Étape 7

<b>Soyez heureux !</b> .....	165
<b>Votre équilibre est source de cohérence</b> .....	166
<i>Préférez l'équilibre à l'opposition</i> .....	166
<i>Identifiez et traitez les risques de dérapage</i> .....	169
<b>L'équilibre vie privée/vie professionnelle : une problématique d'entreprise</b> .....	173
<i>Performance et stress : un mélange à manipuler avec précaution</i> .....	173
<i>Recruter, garder et faire évoluer les mentalités</i> .....	174

## Conclusion

<b>Et la chance dans tout cela ?</b> .....	181
--	-----

<b>Index</b> .....	183
--------------------	-----