

Table des matières

Une introduction qui ressemble à un coup de pied au derrière... 11

Chapitre 1 - Le marketing du MOI..... 15

- a) *L’Affinity Marketing*..... 17
- b) Les trois canaux du Marketing du Moi18
- c) *L’attaque qui n’a pas de parade*.....21

Chapitre 2 - Chercher un boulot, c’est un emploi à temps plein....25

- a) Les quatre clefs26
 - 1. *Le plan* 26
 - 2. *Des évaluations*..... 29
 - 3. *Des recadrages*..... 31
 - 4. *Des idées nouvelles* 32
- b) La partie CV du plan d’attaque33
 - 1. *Se documenter* 34
 - 2. *Se donner du temps pour rédiger* 35
 - 3. *Organiser ses envois* 36
 - 4. *Adaptation du CV et la gestion des envois*..... 40
 - 5. *La lettre de motivation* 44
 - 6. *Dans son agenda, des chiffres* 45
- c) Se projeter devant la machine à café46
 - 1. *Se persuader*..... 48
 - 2. *La mise en capsule* 48
 - 3. *Rien n’est écrit avant ce « j’en suis sûr »* 49
- d) *Planning : un résumé pratique*50

Chapitre 3 - Pour combattre une armée, il faut une armée	53
a) L'intro qui parle d'hôtels et de prisons	53
b) Même la guerre est affaire de méthode	56
1. Connaître sa cible	57
2. Connaître ses adversaires	64
3. Connaître ses attributs	65
4. Bâtir son image	67
c) Le riff	68
Etape 1 : choix du riff	72
Etape 2 : la déclinaison du riff	75
Chapitre 4 - Les trois rouages du CV	77
a) L'intro « t'es pas synchro »	77
b) Le support	78
1. Le CV papier	79
2. Le CV PDF	82
3. Le CV CD	86
4. Le CV en ligne	87
5. Le CV filmé	88
c) Le contenu	89
1. Le roi, c'est elle	90
2. Savoir aller à l'essentiel	91
3. Imaginer une structure et s'y tenir	92
4. Permettre la mémorisation	95
5. Susciter le désir	96
6. La longueur : un débat sans fin	98
d) La forme	99
Chapitre 5 - Les codes fondamentaux	103
a) C'est toujours la plus belle que l'on suit en rue; rarement elle se révèle la plus intelligente	103
b) Les codes classiques du CV	104
1. Typographie	105
2. La photo	110
3. Les dates	116

4. Langues	119
5. Hobbies	121
6. Les détails en plus	125
7. Les catégories	128

Chapitre 6 - Les étapes de rédaction	147
a) Mon CV laisse des traces	148
b) Les 10 étapes de la Méthode Brutale	148
Etape 1 : Le petit oral	152
Etape 2 : Tout sur une page	152
Etape 3 : Mon riff comme fil rouge	153
Etape 4 : Les éléments clients	153
Etape 5 : Les traits caractéristiques	154
Etape 6 : Puis se différencier	156
Etape 7 : Les sept codes fondamentaux	156
Etape 8 : Classique ou Original	157
Etape 9 : Les deux tests	158
Etape 10 : Imprimante, fax et photocopieuse	160
Une courte conclusion	163