

**CONSTRUIRE UN ARGUMENTAIRE = SE METTRE EN CORRESPONDANCE DÈS LE PREMIER CONTACT AVEC L'ENTREPRISE :**

1<sup>er</sup> cas de figure : l'entreprise n'a pas nettement défini ses besoins et ses attentes ( cadre exclusif : candidature spontanée)

<p>Ce dont <b>cette entreprise peut avoir besoin (et non une autre) =</b> <b>Résultat de vos prospections niveau 1 et 2, à partir du CV de l'entreprise.</b></p> <p>-le souhaitable</p> <p>-l'utile</p> <p>=Les missions qui correspondraient à une « offre de stage » formalisée</p> <p>-sa « culture »</p>	<p>Ce que <b>vous</b> pouvez lui <b>apporter</b> comme réponse à ces besoins pendant votre stage : votre offre de services</p> <p>- Votre fiche de missions</p> <p>-Les points forts de votre expérience passée (en fonction des missions que vous proposez)</p> <p>-dans une entreprise du même secteur d'activité (emplois, stages, projets,).</p> <p>-dans d'autres entreprises</p> <p>-Certaines compétences que vous avez acquises dans d'autres situations et que vous allez pouvoir transférer pendant votre stage.</p> <p>-Certaines qualités ou caractéristiques personnelles</p>
--	--

--	--