

TROUVER UN BOULOT, UN CLIENT
... MÊMES STRATÉGIES !

Entre PRENEURS de JOBS ...

TÉMOIGNAGE

Deux ans de partages d'expériences
au sein d'un groupe informel
de cadres en transition
professionnelle et de
néo-entrepreneurs



Patrick Ducher

TROUVER UN BOULOT, UN CLIENT ... **mêmes stratégies!**

Entre **PRENEURS** de JOBS ...



SOMMAIRE • Ressources communes aux chercheurs de jobs et néo-entrepreneurs • Partages d'expériences de chercheurs de jobs • Avant de se lancer dans l'entrepreneuriat • Réseauter, c'est s'intéresser • Les 8 enseignements du collectif • 40 citations inspirantes • De nombreux témoignages • + de 150 liens de références • 190 pages • Extraits disponibles

Vous pouvez commander directement sur le site www.bookelis.com.

Une nouvelle façon d'envisager le travail émerge de la part de cadres en transition professionnelle et de néo-entrepreneurs. Un public de tous âges - mais aux problématiques similaires - qui se pose mille questions auxquelles aucun ouvrage n'a encore su répondre. Ce livre démontre qu'un collectif donne les meilleurs conseils individuels, car issus d'expériences vécues.

Pourtant, les stratégies à mettre en œuvre pour trouver une activité à exercer en salariat ou en entrepreneuriat sont très similaires, car "métier" et "emploi" sont indissociables. Dans un monde socio-économique en mutation constante et de plus en plus individualiste, les initiatives collectives sont rares en France, surtout lorsqu'on sort du cadre des organismes institutionnels.

Le "B'n'B" - pour *Bistrot & Business* - invente de nouvelles façons de se promouvoir pour pratiquer son métier, notamment en activant des ressorts communs au chercheur d'emploi salarié et au néo-entrepreneur. Collectés sur une période de deux ans, ils ont été réunis dans un ouvrage intitulé "**Entre PRENEURS de JOBS**".

Attention ! Cet ouvrage n'est pas un pot-pourri de réflexions de café du commerce, ni un livre de recettes toutes faites. C'est avant tout un recueil de pratiques et de démarches vécues qui suggère, de façon proactive, de nouvelles stratégies pour deux populations qui ne se seraient pas rencontrées autrement.

Pourquoi lire ce livre ?

1. Il combine deux objectifs distincts dans une même démarche
2. Il recense des pratiques vécues et concrètes
3. Il capitalise sur l'expérience d'un "vrai" réseau social plurinational, pluriculturel et pluridisciplinaire et surtout humain, réel
4. Il couvre des problématiques parfois insoupçonnées pour qui ne les a pas vécues
5. Il propose les clés d'un réseautage efficace



À propos de l'auteur - Patrick Ducher

Fort d'une expérience d'une vingtaine d'années en Marketing & Communication acquise auprès de sociétés au rayonnement international (éditeurs de logiciels techniques, sociétés d'ingénierie, événementiel), **Patrick Ducher** apporte son savoir-faire rédactionnel aux entreprises autour de trois axes : le journalisme d'entreprise, le marketing de contenus et l'intégration sur les réseaux sociaux. Par ailleurs, il est l'auteur du livre "Le Prisonnier, une énigme télévisuelle" (éditions Yris, 2011).

Au printemps 2012, il rejoint **François Nicolas** (expert CRM Salesforce) qui impulse la dynamique du "B'n'B" (Bistrot and Business), un groupe informel de partages d'expériences constitué de chercheurs de jobs et de néo-entrepreneurs. Il en documente les échanges au travers de comptes-rendus réguliers.

Contact et renseignements // [patrick \(at\) bistrotetbusiness.com](mailto:patrick(at)bistrotetbusiness.com)