

Donner de la force aux preuves de votre expérience

Une preuve utile ne se limite pas à un document joint au dossier. Elle éclaire une activité professionnelle en montrant ce que vous avez fait, dans quel cadre, avec quelle autonomie et pour quel résultat. Les preuves sont d'autant plus convaincantes qu'elles sont expliquées et contextualisées.

Pour chaque situation retenue, posez-vous quatre questions : quel était le besoin initial ? Quelle responsabilité vous incombait ? Quelles actions avez-vous personnellement réalisées ? Quel résultat ou quel contrôle avez-vous obtenu ? Cette méthode transforme une description générale en démonstration professionnelle.

Dans l'immobilier, un mandat, une note de synthèse, un dossier locatif, un budget de copropriété ou une trame de suivi client peuvent devenir des supports pertinents s'ils sont anonymisés et reliés à une situation clairement racontée. Les informations confidentielles ne doivent jamais être reproduites sans précaution.

Repère ENFPI : une preuve est solide lorsqu'elle est expliquée, située et rattachée à votre rôle personnel.