

Ressource R5.09 : PPP - 5

Parcours : BI Heures : 8 heures

Descriptif

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées : Affirmer la posture professionnelle et finaliser le projet

Mots clés : Posture professionnelle – insertion professionnelle – recrutement

Contenu Pédagogique

Approfondir la connaissance de soi et affirmer sa posture professionnelle

- Exploiter ses stages afin de parfaire sa posture professionnelle
- Formaliser ses réseaux professionnels (profils, carte réseau, réseau professionnel...)
- Faire le bilan de ses compétences

Formaliser son plan de carrière : développement d'une stratégie personnelle et professionnelle

- À court terme : insertion professionnelle immédiate après le B.U.T. ou poursuite d'études
- À plus long terme : VAE, CPF, FTLV, etc.

S'approprier le processus et s'adapter aux différents types de recrutement

- Mise à jour des outils de communication professionnelle
- Préparation aux différents types et formes de recrutement : test, entretien collectif ou individuel, mise en situation,

concours, en entreprise, en école, à l'université

Compétences Ciblées

Formuler une stratégie de commerce à l'international, Piloter les opérations à l'international, Conduire les actions marketing, Vendre une offre commerciale

Apprentissages Critiques Liés

- AC32.02
- AC32.03
- AC35.01BI
- AC34.03BI
- AC35.03BI
- AC31.02
- AC31.01
- AC31.03
- AC34.01BI
- AC34.02BI
- AC32.01
- AC35.02BI

CONTACTS RÉFÉRENTS TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Mickaël MILLET
Secrétariat

Caroline MILCENT-MONTIER
Vianney M'BOUMBA

Chef de département – mickael.millet@univ-lehavre.fr
iut-sec-tc@univ-lehavre.fr

Dir. EDT / Apprentissage – caroline.milcent-montier@univ-lehavre.fr
Directeur des études BUT 3 – riva-vianney.m-boumba@univ-lehavre.fr