

## Ressource R3.14 : PPP - 3

Parcours : MMPV   Heures : 10 heures

### Descriptif

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées : Appréhender les voies et les modalités permettant de réaliser son/ses projet(s) professionnel(s)

Mots clés : Projet professionnel – métier – recherche stage – recherche alternance

### Contenu Pédagogique

Définir son profil, en partant de ses appétences, de ses envies et asseoir son choix professionnel

- Approfondir la connaissance de soi tout au long de la sa formation
- Connaître les modalités d'admission (établissement d'études supérieures et entreprise)
- S'initier à la veille informationnelle sur un secteur d'activité, une entreprise, les innovations, les technologies, etc.
- Se familiariser avec les différents métiers possibles en lien avec les parcours proposés

Construire un(des) projet(s) professionnel(s) en définissant une stratégie personnelle pour le/les réaliser

- Identifier les métiers associés au(x) projet(s) professionnel(s)
- Construire son parcours de formation en adéquation avec son/ses projet(s) professionnel(s) (spécialité et modalité en alternance ou initiale, réorientation, internationale, poursuite d'études, insertion professionnelle)
- Découvrir la pluralité des parcours pour accéder à un métier : poursuite d'études et passerelles en B.U.T.2 et B.U.T.3

(tant au national qu'à l'international), VAE, formation tout au long de la vie, entrepreneuriat Analyser les métiers envisagés : postes, types d'organisation, secteur, environnement professionnel

- Appréhender les secteurs professionnels
- Se familiariser avec les métiers représentatifs du secteur
- Identifier les métiers possibles en fonction du parcours de B.U.T. choisi

Mettre en place une démarche de recherche de stage et d'alternance et les outils associés

- Formaliser les acquis personnels et professionnels de l'expérience du stage précédent (connaissance de soi, choix de

domaine et de métier/découverte du monde l'entreprise, etc.)

- Développer une posture professionnelle adaptée
- Mettre en oeuvre les techniques de recherche de stage ou d'alternance : rechercher une offre, l'analyser, élaborer un

CV & LM adaptés. Se préparer à l'entretien. Développer une méthodologie de suivi de ses démarches

- Gérer son identité numérique et sa e-réputation

### Compétences Ciblées

Manager une équipe commerciale sur un espace de vente, Piloter un espace de vente, Conduire les actions marketing, Vendre une offre commerciale, Communiquer l'offre commerciale

- AC23.04
- AC21.04
- AC22.04
- AC25.04MMPV
- AC22.06
- AC25.01MMPV
- AC23.01
- AC21.03
- AC22.05
- AC25.03MMPV
- AC25.05MMPV
- AC23.02
- AC24.02MMPV
- AC24.03MMPV
- AC22.01
- AC22.02
- AC24.01MMPV
- AC22.03
- AC21.02
- AC25.02MMPV
- AC23.03
- AC21.01

---

**CONTACTS RÉFÉRENTS TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION**

Mickaël MILLET

Secrétariat

Caroline MILCENT-MONTIER

Sylvie LEBER

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

iut-sec-tc@univ-lehavre.fr

Dir. EDT / Apprentissage – caroline.milcent-montier@univ-lehavre.fr

DIRECTRICE DES ÉTUDES BUT 2 – sylvie.leber@univ-lehavre.fr