

Ressource R5.09 : PPP - 5

Parcours : MMPV **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

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

Apprentissages Critiques Liés

- AC32.02
- AC32.03
- AC34.01MMPV
- AC34.03MMPV
- AC34.05MMPV
- AC35.01MMPV
- AC31.02
- AC31.01
- AC31.03
- AC35.03MMPV
- AC32.01
- AC34.02MMPV

- AC35.05MMPV
- AC35.04MMPV
- AC35.02MMPV
- AC34.04MMPV
- AC31.04

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