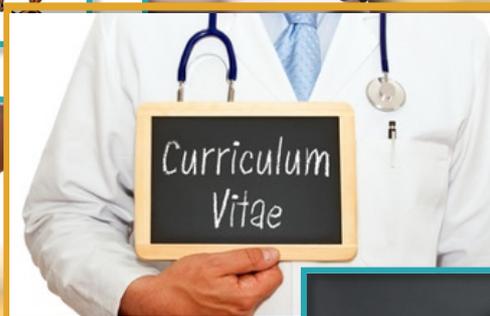
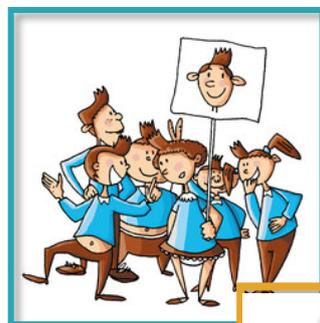




Service **U**niversitaire d'**I**nformation d'**O**rientation et d'**I**nsertion  
**P**rofessionnelle

# box ip pro

Un panel d'ateliers variés pour accompagner vos étudiants  
dans leur insertion professionnelle



# PRÉAMBULE

---

Dans le cadre du Nouveau Cursus Universitaire et du Projet @spire, des missions ont été confiées au Club des Entreprises, épaulé par le Service Universitaire d'Information d'Orientation et d'Insertion Professionnelle de l'Université, pour construire le pôle Insertion Professionnelle du Hub de la Réussite. Les actions menées par les deux structures se coordonnent ainsi autour de plusieurs axes :

- organiser des manifestations de mise en relations étudiants-entreprises, ainsi que sur les métiers
- guider les étudiants dans leur stratégie de recherche de stage ou d'emploi
- mettre à disposition des étudiants des outils pour se connaître, se révéler et valoriser leurs compétences

En travaillant main dans la main, le Club des Entreprises et le Service Universitaire d'Information d'Orientation et d'Insertion Professionnelle de l'Université proposent aux enseignants des solutions pour accompagner les étudiants progressivement et efficacement vers le marché du travail.

Le Club des Entreprises et le SUIOIP vous proposent de découvrir la

## BOX INSERTION PRO

Son but : répondre aux objectifs du Hub de la Réussite du projet @spire, tout en offrant des solutions aux enseignants qui n'ont jamais eu à mettre en place un module insertion professionnelle ou qui souhaitent compléter ou renforcer leur module PPP.

La Box Professionnelle propose un large panel d'outils d'insertion professionnelle utilisables à la carte en fonction du niveau et des besoins des étudiants, pour construire des modules sur mesure.

Les ateliers sont organisés selon 4 grands items :

1. BIEN SE CONNAITRE
2. DECOUVRIR LES METIERS ET LES ENVIRONNEMENTS PROFESSIONNELS
3. PASSER A L'ACTION - TRACER SA VOIE
4. ORIENTATION ET REUSSITE

Les intervenants\* qui animent les ateliers de la BOX IPro se distinguent en trois catégories :

- des professionnels issus du réseau Entreprises du Club, experts du monde de l'entreprise ou consultants RH
- le personnel du SUIOIP, spécialisé en Insertion Professionnelle
- le Club des Entreprises, expérimenté dans l'organisation d'événements étudiants/entreprises.

\* le type d'intervenant est précisé sur chaque fiche atelier



# SOMMAIRE

## 1. BIEN SE CONNAITRE

### A. Savoir qui je suis

Atelier Narcisse.....	5
Auto-Portrait.....	6
My Personal Branding.....	6
Mieux se connaître et mieux connaître l'autre avec la Process com.....	7
Atelier Prismo.....	7
Atelier Relève tes talents.....	8
Atelier Découvrir ses forces.....	9
IE : mon profil émotionnel.....	9
Atelier Lego Serious Play - Personnalité.....	9

### B. Savoir ce que je veux

Atelier Photo langage : mes valeurs.....	10
Atelier Carotte : mes motivations.....	11

### C. Identifier ce que je sais faire

Atelier Pépite : identifier et valoriser ses compétences.....	12
Mon panier de compétences.....	12
Atelier Lego Serious Play - Compétences.....	13

## 2. DECOUVRIR LES METIERS ET LES ENVIRONNEMENTS PROFESSIONNELS

### A. Choisir un type de métier ou d'environnement

Atelier Tintin.....	14
Les conférences métiers.....	14
Les métiers du commerce qui recrutent.....	15
Les métiers des diplômés en commerce ou management.....	15
Les métiers de l'industrie, accessible à bac+3.....	16
Les métiers de l'industrie, accessible à niveau ingénieur.....	16
Les métiers de la fonction publique territoriale.....	17
Les métiers de la chimie, accessible à niveau ingénieur.....	17

### B. Connaître le contexte

Tous en boîte !.....	18
Cartographie du contexte économique.....	19
L'égalité hommes/femmes au travail.....	19
L'entreprise cette inconnue.....	20
Vers une mobilité renouvelable et intelligente.....	20

## 3. PASSER A L'ACTION : TRACER SA VOIE

### A. Élaborer un projet

Mon projet Pro.....	21
Mood board de ton projet.....	22
Réfléchir et agir pour son projet.....	22

### B. Exprimer clairement un projet

Verbal express.....	23
Le pitch de présentation : se présenter en 2 minutes.....	24
Pitch simulator.....	24
Elevator pitch FR/EN.....	25
Pitche ton projet !.....	25

### C. Cibler les entreprises

My compagnie's list.....	26
Atelier Calepin.....	27

<b>D. Réaliser ou adapter des outils de candidature</b>	
Les règles d'or d'un bon CV .....	28
Clinique du CV - Débrief ton CV en 15 mn .....	28
Une photo professionnelle pour votre CV .....	29
Construire une lettre de motivation percutante .....	29
Dans la peau d'un DRH .....	30
Le CV Vidéo.....	30
Bibi sur la toile : créez un profil linkedin.....	31
Outils digitaux de l'insertion professionnelle.....	31
Méthodologie du Networking .....	32
A vos plumes! .....	32
Projet Voltaire .....	33
L'art de l'accroche : le pitch mail.....	33
<b>E. Se préparer psychologiquement</b>	
Mental gagnant .....	34
Même pas peur.....	35
Mandala day .....	35
Introduction à la PNL.....	36
Clash investigation.....	36
Allo, bonjour !.....	37
La communication non verbale .....	37
<b>F. Comprendre les attentes des recruteurs</b>	
Atelier premier contact .....	38
Atelier stratagème .....	39
Atelier sherlock .....	39
Entretien toujours prêt : conseils pour réussir un entretien de recrutement .....	40
5 minutes pour convaincre .....	40
Gérer un entretien collectif.....	41
Booster ses démarches de recherche de stage.....	42
<b>G. Développer son réseau</b>	
La méthode Club c'est pas du bluff .....	42
Participer à la Semaine Emploi et Entreprise.....	43
Participer à un Training job Kfé : s'entraîner à l'entretien de recrutement .....	43
Participer à un Déjeuner ou Apéro RH .....	44
Participer à un Forum des stages .....	44
Participer à un TEDX USMB.....	45
Faire un stage Piton .....	45
Représenter l'université sur un évènement d'information et d'orientation .....	46
<b>H. Organiser des rencontres professionnelles</b>	
Coach de speaker .....	47
Atelier Haut-parleur.....	47
Rencontre alumni .....	48
Atelier mégaphone.....	48
Tribune Pro .....	49
<b>I. Développer des compétences complémentaires</b>	
Atelier MBTI.....	50
Be a Boss.....	50
Atelier jeune pousse : l'entrepreneuriat de A à Z.....	51
Réussir sa prise de fonction .....	51
<b>J. Postuler à l'international</b>	
Tu postules ou bien ? .....	52
My english resume .....	53
Covering Letter.....	53
La césure .....	54

## 4. ORIENTATION ET REUSSITE

### A. Devenir étudiant

Faire ses premiers pas à l'Université .....	55
Se réorienter en première année .....	55
Parcours Sup et la fiche de suivi et réorientation .....	56
Atelier Feed Back .....	56

### B. Trouver sa voie

S'interroger sur son choix de filière : rester ou changer ? .....	57
Réfléchir à sa poursuite d'études en master .....	58
Réfléchir à sa poursuite d'études en licence professionnelle.....	58
Préparer son entrée en formation sélective .....	59
Se réorienter pendant son cursus .....	59
L'insertion professionnelle des doctorants.....	60
Le Pass Pro jeunes diplômés .....	60

## LES PACKS COMPLETS

Stratégie et techniques de recherche d'emploi.....	61
Visa pour l'emploi .....	62

## PROCEDURE POUR LA CONSTRUCTION D'UN MODULE .....

62

## EXEMPLES DE MODULES .....

63

## ANNUAIRE .....

65





# 1. BIEN SE CONNAÎTRE

1

## A – Savoir qui je suis

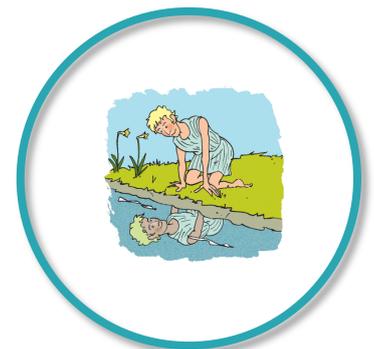


Le travail sur soi est nécessaire avant toute démarche professionnelle. Savoir quelle est notre personnalité intrinsèque, qui l'on est vraiment, est la toute première démarche !

### ATELIER NARCISSE

ITEM N° 1  
Bien se connaître  
Savoir qui je suis

**Format** : atelier  
**Durée** : 2 heures  
**Jauge maxi** : 30 étudiants  
**Mode** : présentiel  
**Public** : étudiants niveau L1- L2 - L3 - BUT  
**Intervenant** : vacataire USMB  
**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : découvrir son profil type au travers de différents outils et analyse personnelle.

**Contenu** : réaliser une cartographie de sa personnalité après avoir réalisé un test de personnalité mind mapping - Créer son profil à plus long terme - Confronter son profil avec le jeu du johari  
Gestion de l'outil informatique.

**Objectif pédagogique** : mieux se connaître - L'étudiant est capable de parler de lui avec discernement (qualités, défauts/ atouts, faiblesses) - Prise de recul introspection, méthodologie, connaissance de soi.

## ATELIER AUTO PORTRAIT

ITEM N° 1  
Bien se connaître  
Savoir qui je suis

**Format :** atelier  
**Durée :** 2 heures  
**Jauge maxi :** 100 étudiants CM ou 30 TD  
**Mode :** présentiel  
**Public :** étudiants tous niveaux  
**Intervenant :** vacataire USMB  
**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** réaliser un auto-portrait original à insérer dans un CV ou sur un réseau professionnel.  
**Contenu :** cours théorique avec exemples puis mise en situation : création de son auto portrait sur support original puis restitution - gestion des outils numériques.  
**Objectif pédagogique :** se démarquer par la réalisation d'un outil de communication original qui traduit la personnalité et la créativité. Prise de recul – introspection et connaissance de soi.

## MY PERSONAL BRANDING

ITEM N° 1  
Bien se connaître  
Savoir qui je suis

**Format :** atelier  
**Durée :** 2 heures  
**Jauge maxi :** 30 étudiants  
**Mode :** présentiel ou distanciel  
**Public :** étudiants tous niveaux  
**Intervenant :** vacataire USMB  
**Prérequis :** aucun



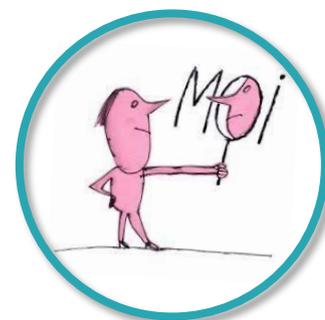
**Descriptif :** apprendre, en s'amusant, à promouvoir son image et ses compétences par le biais de techniques marketing et devenir soi-même une marque reconnue !  
**Contenu :** cours théorique avec mises en situation. Utilisation d'outils numériques et de la communication.  
**Objectif pédagogique :** apprendre à mieux se connaître et valoriser son image, savoir se démarquer, améliorer l'estime de soi et la confiance en soi)

## ATELIER MIEUX SE CONNAITRE AVEC LA PROCESS COM

ITEM N° 1

Bien se connaître  
Savoir qui je suis

**Format :** atelier  
**Durée :** 2 heures  
**Jauge maxi :** 15 à 30 étudiants  
**Mode :** présentiel  
**Public :** étudiants tous niveaux  
**Intervenant :** vacataire USMB  
**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** comprendre qui l'on est par les principes de la process communication, et comprendre comment sont les autres pour mieux communiquer.

**Contenu :** cours théorique pour identifier les 6 types de personnalité, comprendre comment fonctionnent leurs propres codes, langage, et besoins psychologiques afin d'adapter une communication bienveillante et efficace. Test et obtention de son profil.

**Objectif pédagogique :** découvrir son profil pour faciliter les échanges dans les situations de communication les plus courantes, notamment en entreprise. Disposer de clés pour agir et éviter les "mécanismes d'échec". Apprendre à neutraliser l'impact du stress négatif sur ses comportements au quotidien.

## ATELIER PRISMO

ITEM N° 1

Bien se connaître  
Savoir qui je suis

**Format :** atelier  
**Durée :** 2 heures  
**Jauge maxi :** 15 étudiants  
**Mode :** présentiel  
**Public :** étudiants tous niveaux  
**Intervenant :** vacataire USMB  
**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** bien se connaître pour bien s'orienter grâce à la révélation de son profil en 3D sur un outil très innovant.

**Contenu :** un atelier ludique à partir de jeux de cartes et de quizz – présentation de la plateforme PRISMO – identification de 4 compétences qualités clés au travers d'un jeu – construction de son CV en 3D.

**Objectif pédagogique :** mieux se connaître en créant un profil authentique qui donne à l'étudiant(e) une visualisation innovante et complète de son parcours - définir un projet professionnel en phase avec ses choix, ses valeurs et ses aptitudes.

## ATELIER REVELE TES TALENTS

ITEM N° 1  
Bien se connaître  
Savoir qui je suis

**Format :** atelier  
**Durée :** 2/3 heures en fonction du nombre d'étudiants  
**Jauge maxi :** 15 étudiants  
**Mode :** présentiel ou distanciel  
**Public :** étudiants tous niveaux  
**Intervenant :** vacataire USMB  
**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** connaître et comprendre ses particularités, sa personnalité, ses capacités, ses points forts et apprendre à s'appuyer dessus pour se développer à sa manière.

**Contenu :** les participants vont explorer leurs talents à travers plusieurs échanges, jeux et mises en situation : jeu de présentation centré sur les émotions, les souvenirs, débriefing et débat autour des intelligences et natures multiples, concepts découverts pendant la mise en situation.

**Objectif pédagogique :** identifier et assumer ses points forts et ses particularités - distinguer les différentes formes d'intelligence, de natures, de personnalités et leurs principales caractéristiques. Considérer les points découverts comme des ressources pour son projet universitaire et professionnel.

## ATELIER DECOUVRIR SES FORCES

ITEM N° 1  
Bien se connaître  
Savoir qui je suis

**Format :** atelier  
**Durée :** 3 heures  
**Jauge maxi :** 15 étudiants  
**Mode :** présentiel  
**Public :** étudiants tous niveaux  
**Intervenant :** vacataire USMB  
**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** à partir de cartes descriptives des forces issues de la psychologie positive, comment identifier ses forces et les mobiliser pour s'épanouir dans sa vie en général.

**Contenu :** les étudiant(e)s ont un support de réflexion, l'animateur présente les forces à partir des cartes. La réflexion va permettre de distinguer les forces, les potentiels, les compétences et les faiblesses. Les étudiant(e)s vont pouvoir identifier comment mobiliser leurs forces et maximiser leur potentiel.

**Objectif pédagogique :** mieux se connaître – identifier ce qui donne de l'énergie: gagner en sagacité et en perspectives dans sa vie, générer de l'optimisme et de la confiance

## IE / MON PROFIL EMOTIONNEL

**Format :** atelier  
**Durée :** 2 heures  
**Jauge maxi :** 15 étudiants  
**Mode :** présentiel  
**Public :** étudiants tous niveaux  
**Intervenant :** vacataire USMB  
**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** comprendre ce que sont les émotions et comment les transformer en compétence pour agir et interagir.

**Contenu :** comment l'intelligence émotionnelle s'entrelace avec l'intelligence sociale pour permettre de mieux connaître et comprendre les autres.

**Objectif pédagogique :** s'entraîner à l'optimisation de différents types d'intelligence pour communiquer avec son intuition de manière consciente, rationnelle, constante et appréhender le véritable état d'une personne ou d'une situation.

## ATELIER LEGO SERIOUS PLAY 1 - Personnalité

**Format :** atelier  
**Durée :** 3 à 4 heures  
**Jauge maxi :** 12 étudiants  
**Mode :** présentiel ou distanciel  
**Public :** étudiants tous niveaux  
**Intervenant :** vacataire USMB  
**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** apprendre à mieux se connaître avec une méthode ludique et des petites briques LEGO®

**Contenu :** découverte de soi : construction de sa personnalité : identité cœur, identité externe, identité aspirationnelle - apprentissage par les mains, créer des métaphores, raconter une histoire...

**Objectif pédagogique :** l'étudiant est capable de parler de lui, de prendre du recul et de se projeter dans l'avenir – il développe sa créativité. L'atelier fait appel à l'introspection, la prise de recul, la connaissance de soi.

## B – Savoir ce que je veux



Pour définir un projet professionnel qui nous corresponde, il faut connaître ses envies, ses goûts, ses valeurs...

### ATELIER PHOTO-LANGAGE : identifier mes valeurs

ITEM N°1  
Bien se connaître  
Savoir ce que je veux

**Format** : atelier  
**Durée** : 2 à 4 heures en fonction du niveau  
**Jauge maxi** : 30 étudiants  
**Mode** : présentiel  
**Public** : étudiants tous niveaux  
**Intervenant** : vacataire USMB  
**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : apprendre à faire des choix en fonction de ses valeurs.

**Contenu** : découverte de soi : identifier les valeurs morales qui vous animent, en mesurer leur importance afin de choisir un poste en fonction de celles-ci pour ne pas se tromper de voie.

**Objectif pédagogique** : l'étudiant est capable de parler de lui, d'identifier et de classer ses valeurs personnelles, de communiquer sur ses valeurs et d'identifier les valeurs des entreprises ainsi que leur vision.

**Format** : atelier  
**Durée** : 2 heures  
**Jauge maxi** : 30 étudiants  
**Mode** : présentiel  
**Public** : étudiants tous niveaux  
**Intervenant** : vacataire USMB  
**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : identifier ce qui nous motive : les valeurs motrices, celles qui sont source d'énergie, de motivation et d'envie d'agir.

**Contenu** : cours théorique et mise en situation.

**Objectif pédagogique** : définir un projet réaliste en lien avec ce qui nous motive et nous plaît vraiment - identifier nos sources de motivation, savoir communiquer sur ses motivations. L'atelier fait appel à l'introspection, la connaissance de soi, l'affirmation de soi, la confiance en soi.



# 1. BIEN SE CONNAÎTRE

## C – Savoir ce que je sais faire

1



Identifier ses compétences et ses acquis issus des formations, stages, expériences professionnelles et personnelles, aide à construire un projet professionnel réaliste.

## ATELIER PEPITE : Identifier et valoriser ses compétences

ITEM N° 1

Bien se connaître  
Savoir ce que je sais faire

**Format** : atelier

**Durée** : 2 à 3 heures

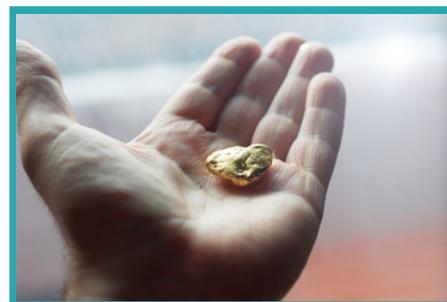
**Jauge maxi** : 10 à 30 étudiants

**Mode** : présentiel ou distanciel

**Public** : étudiants tous niveaux

**Intervenants** : SUIOIP/vacataires USMB

**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : savoir mettre en lumière les "pépites" qui jalonnent notre parcours: réussites, diplômes, atouts, qualités... identifier ses atouts et ses compétences et les valoriser dans ses outils de communication.

**Contenu** : méthodologie et mise en situation : inventaire de ce que l'on sait déjà faire en dehors d'expériences purement professionnelles qui peuvent être valorisées auprès d'un employeur, s'appuyer sur des outils (fiches ROME RNCP) pour traduire l'expérience en compétences.

**Objectif pédagogique** : utiliser ses acquis et expériences pour satisfaire aux critères recherchés - synthétiser ses atouts et réalisations - identifier et exprimer ses compétences à partir d'une analyse de son parcours, savoir les valoriser pour se démarquer - se différencier avec les soft skills

## MON PANIER DE COMPETENCES

ITEM N° 1

Bien se connaître  
Savoir ce que je sais faire

**Format** : atelier

**Durée** : 3 heures

**Jauge maxi** : 20 étudiants

**Mode** : présentiel ou distanciel

**Public** : étudiants tous niveaux

**Intervenant** : vacataire USMB

**Prérequis** : avoir identifié ses compétences



**Descriptif** : comment construire son panier de compétences : identification et mise en valeur au travers des applications Skilvioo et/ou emage me

**Contenu** : cours sur l'intérêt des compétences comportementales pour les entreprises. Approche pour repérer et définir ses savoir, savoir-faire et savoir-être. Utilisation de la plateforme skilvioo et emage me - test de personnalité MBTI.

**Objectif pédagogique** : repérer et définir ses compétences - Attirer l'attention de son interlocuteur sur ses points forts. Évaluer l'adéquation entre ses compétences et celles requises pour le poste. Repérer des postes et métiers possibles. Disposer d'un « accès à vie » à la plateforme skilvioo et emage me. L'atelier fait appel à l'introspection, la connaissance de soi, la confiance en soi.

## ATELIER LEGO SERIOUS PLAY 2 - Compétences

**Format :** atelier

**Durée :** 3 heures – 2h si suivi 1<sup>ère</sup> formation LSP

**Jauge maxi :** 12 étudiants

**Mode :** présentiel ou distanciel

**Public :** étudiants tous niveaux

**Intervenant :** vacataire USMB

**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** identifier ses principales qualités, et décrire ses compétences avec la méthode LEGO®

**Contenu :** apprentissage par les mains pour développer sa créativité et aller à la découverte de soi au travers de la construction : identifier ses qualités et ses compétences, apprendre à les présenter pour être à l'aise au cours d'un entretien de stage ou d'emploi

**Objectif pédagogique :** l'étudiant est capable de parler de lui, de prendre du recul, de mettre en avant ses qualités et compétences professionnelles. L'atelier fait appel à l'introspection, la prise de recul, la connaissance de soi, la prise de parole en public.



## 2. DECOUVRIR LES METIERS ET LES ENVIRONNEMENTS PROFESSIONNELS

### A – Choisir un type de métier

2



Connaître les métiers et les environnements professionnels permet de déterminer ceux qui correspondent au cadre que vous recherchez et aux compétences que vous avez.

## ATELIER TINTIN : REALISER UN REPORTAGE METIER

ITEM N°2

Découvrir les métiers  
Choisir un type de métier

**Format** : atelier  
**Durée** : 2 heures + interview  
**Jauge maxi** : 30 étudiants  
**Mode** : présentiel ou distanciel  
**Public** : étudiants tous niveaux  
**Intervenant** : vacataire USMB  
**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : reportage et interview sur les métiers en lien avec une formation.

**Contenu** : les étudiants reporters vont explorer les réseaux et utiliser les outils mis à disposition pour identifier et étudier les métiers liés à leur formation. Puis ils vont choisir un métier qui leur plaît, rechercher et contacter un professionnel exerçant ce métier pour interview et restitution.

**Objectif pédagogique** : identifier un métier qui nous plaît, et les compétences liées à l'exercice de ce métier - recherche documentaire - perspicacité et méthode - prise de contact professionnelle - restitution d'interview.

## LES CONFERENCES METIERS

ITEM N°2

Découvrir les métiers  
Choisir un type de métier

**Format** : tables rondes  
**Durée** : 2 à 3 heures en fonction du nombre d'intervenants  
**Jauge maxi** : 30 à 100 étudiants  
**Mode** : présentiel  
**Public** : étudiants tous niveaux  
**Intervenant** : événement CLUB  
**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : conférence métier sous forme d'échange convivial et par groupe de 10 étudiants.

**Contenu** : présentation synthétique des professionnels devant l'ensemble des étudiants puis 1 table ronde par métier/professionnel pour 10 étudiants, avec rotations des professionnels pour échanger avec tous les étudiants.

**Objectif pédagogique** : apprendre sur les parcours, les métiers et les entreprises, par un échange direct, possible grâce à un cadre propice aux questions/réponses, bénéficier de conseils pour mieux définir son projet.

## LES METIERS DU COMMERCE QUI RECRUTENT

ITEM N°2

Découvrir les métiers  
Choisir un type de métier

**Format :** atelier

**Durée :** 3 heures

**Jauge maxi :** 10 étudiants

**Mode :** présentiel ou distanciel

**Public :** étudiants tous niveaux

**Intervenant :** vacataire USMB

**Prérequis :** intérêt pour les métiers du commerce  
ou les fonctions managériales



**Descriptif :** cours sur les métiers porteurs d'emploi et de perspectives d'évolution dans le secteur du commerce.

**Contenu :** description des métiers qui recrutent – quelles sont les contraintes des secteurs du commerce ? Le commerce, un secteur en transformation où l'on peut évoluer.

**Objectif pédagogique :** connaître les métiers du commerce, leurs avantages et leurs contraintes. Envisager des perspectives de développement et de carrière, améliorer sa posture professionnelle.

## LES METIERS DU COMMERCE ET DU MANAGEMENT

ITEM N°2

Découvrir les métiers  
Choisir un type de métier

**Format :** conférence

**Durée :** 2 heures

**Jauge maxi :** 80 à 100 étudiants

**Mode :** présentiel ou distanciel

**Public :** étudiants tous niveaux

**Intervenant :** vacataire USMB

**Prérequis :** intérêt pour les métiers du commerce ou  
les fonctions managériales



**Descriptif :** découverte des métiers des diplômés d'écoles de commerce ou de management.

**Contenu :** présentation de l'entreprise et de ses métiers. Présentation détaillée des missions et compétences clés des métiers liées aux 4 grandes voies : contrôler et gérer, promouvoir et commercialiser, optimiser les ressources humaines, diriger et entreprendre. Témoignages sur différents métiers et carrières dans l'entreprise. Vidéos et quizz interactifs.

**Objectif pédagogique :** ouvrir le « champs des possibles », aider l'étudiant à se positionner par rapport aux métiers possibles et aux attentes des entreprises. Définir un projet professionnel en lien avec ses aptitudes et motivation.

## LES METIERS DE L'INDUSTRIE accessible à bac+3

ITEM N°2

Découvrir les métiers  
Choisir un type de métier

**Format** : conférence  
**Durée** : 2 à 3 heures  
**Jauge maxi** : 80 à 100 étudiants  
**Mode** : présentiel ou distanciel  
**Public** : étudiants niveau BUT ou L1/L2  
**Intervenant** : vacataire USMB  
**Prérequis** : intérêt pour les métiers de l'industrie



**Descriptif** : tour d'horizon des métiers porteurs d'emploi dans les secteurs de l'industrie, avec un diplôme de technicien supérieur.

**Contenu** : zoom sur le monde de l'emploi dans l'industrie puis conférence avec focus sur quelques secteurs et métiers dans les domaines de la métallurgie, de la mécanique, de l'électricité, de la pétrochimie et de l'énergie, particulièrement générateurs d'emploi.

**Objectif pédagogique** : donner aux étudiants une visibilité sur les débouchés professionnels à niveau bac +3 par la connaissance des métiers et du contexte économique dans l'industrie.

Travailler sur sa capacité de discernement et de projection dans l'avenir. Définir un projet professionnel.

## LES METIERS DE L'INDUSTRIE accessible niveau ingénieur

ITEM N°2

Découvrir les métiers  
Choisir un type de métier

**Format** : conférence  
**Durée** : 2 à 3 heures  
**Jauge maxi** : 80 à 100 étudiants  
**Mode** : présentiel ou distanciel  
**Public** : étudiants niveau BUT, L1/L2/L3  
**Intervenant** : vacataire USMB  
**Prérequis** : intérêt pour les métiers de l'industrie



**Descriptif** : tour d'horizon des métiers porteurs d'emploi dans les secteurs de l'industrie, avec un diplôme d'ingénieur.

**Contenu** : zoom sur le monde de l'emploi dans l'industrie puis conférence avec focus sur quelques secteurs et métiers dans les domaines particulièrement générateurs d'emploi.

**Objectif pédagogique** : donner aux étudiants une visibilité sur les débouchés professionnels à niveau ingénieur par la connaissance des métiers et du contexte économique dans l'industrie.

Travailler sur sa capacité de discernement et de projection dans l'avenir. Définir un projet professionnel.

## LES METIERS DE LA FONCTION PUBLIQUE TERRITORIALE

ITEM N°2

Découvrir les métiers  
Choisir un type de métier

**Format** : atelier

**Durée** : 2 heures et plus en fonction des attentes

**Jauge maxi** : 20 étudiants

**Mode** : présentiel ou distanciel

**Public** : étudiants tous niveaux

**Intervenant** : vacataire USMB

**Prérequis** : intérêt pour les métiers de la fonction publique



**Descriptif** : sensibilisation au potentiel d'emplois dans ce secteur de l'administration : identifier les différentes collectivités territoriales, leurs compétences respectives, leurs modes de fonctionnement, leurs filières, leurs métiers.

**Contenu** : description des collectivités territoriales - le statut du fonctionnaire territorial - organisation des filières - connaissance des principaux métiers et modes de recrutement dans la FPT.

**Objectif pédagogique** : donner aux étudiants une visibilité sur les débouchés professionnels dans le secteur de la fonction publique. connaître la répartition des compétences entre les différentes collectivités territoriales - savoir se positionner dans une des filières en fonction de sa formation initiale - savoir analyser une offre d'emploi de la FPT - identifier ses motivations pour le service public. Définir un projet professionnel.

## LES METIERS DE LA CHIMIE accessible niveau ingénieur

ITEM N°2

Découvrir les métiers  
Choisir un type de métier

**Format** : conférence

**Durée** : 2 heures

**Jauge maxi** : 80 à 100 étudiants

**Mode** : présentiel ou distanciel

**Public** : étudiants tous niveaux

**Intervenant** : vacataire USMB

**Prérequis** : intérêt pour les métiers de la chimie



**Descriptif** : zoom sur les métiers accessibles avec un diplôme d'ingénieur chimiste.

**Contenu** : présentation de l'entreprise et ses métiers. Présentation détaillée des missions et des compétences clés selon 4 grandes voies. Vidéos et quizz interactif. Témoignages adaptés au niveau des étudiants et opportunités associées.

**Objectif pédagogique** : donner aux étudiants une visibilité sur les métiers possibles avec leur diplôme. Les aider à se positionner par rapport aux attentes des entreprises par la connaissance des métiers et des attentes pour ajuster son projet. Travailler sur sa capacité de discernement et de projection dans l'avenir. Définir un projet professionnel.



## 2. DECOUVRIR LES METIERS ET LES ENVIRONNEMENTS PROFESSIONNELS

### B – Connaître le contexte

2



Il est indispensable de s'assurer que le secteur d'activité ou le métier visé vous correspond, et qu'il est dans une dynamique économique positive qui offre des emplois ou qui correspond à un besoin...

TOUS EN BOITE !

ITEM N°2

Découvrir les métiers  
Connaître le contexte

**Format** : visites d'entreprises

**Durée** : 3 heures

**Jauge maxi** : de 10 à 120 étudiants

**Mode** : présentiel

**Public** : étudiants tous niveaux

**Intervenant** : événement CLUB

**Prérequis** : un(e) enseignant(e) référent(e)  
covoiturage ou déplacements en bus.



**Descriptif** : visites d'entreprises ciblées en lien avec une formation.

**Contenu** : organisation d'un planning de visites par groupes de 10 étudiants et un accompagnateur. Accueil et présentation de l'entreprise – visite des ateliers – échanges avec des professionnels issus de la formation – synthèse en salle.

**Objectif pédagogique** : découvrir la réalité des environnements professionnels. Démystifier les contextes mal connus – confirmer un projet professionnel en se confrontant à la réalité d'un métier. Apprendre sur les missions et les compétences attendues en entreprise.

## CARTOGRAPHIE DU CONTEXTE ECONOMIQUE

ITEM N°2

Découvrir les métiers  
Connaître le contexte

**Format** : conférence

**Durée** : 2 heures

**Jauge maxi** : 80 à 100 étudiants

**Mode** : présentiel

**Public** : étudiants tous niveaux

**Intervenant** : vacataire USMB

**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : aperçu de la tendance économique à l'échelle de la France et de la région ARA.

**Contenu** : descriptif de la tendance du marché d'après les études récentes de la CCI – cartographie des secteurs qui recrutent et de ceux qui sont en tension. Évolutions et perspectives.

**Objectif pédagogique** : apprendre sur l'environnement économique de la région – découvrir les secteurs et les tendances qui font le dynamisme d'un marché économique - connaître le contexte pour déterminer un projet réaliste et atteignable.

## L'EGALITE HOMME/FEMME AU TRAVAIL

ITEM N°2

Découvrir les métiers  
Connaître le contexte

**Format** : atelier

**Durée** : 2 heures

**Jauge maxi** : 20 étudiants

**Mode** : présentiel ou distanciel

**Public** : étudiants tous niveaux

**Intervenant** : vacataire USMB

**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : sensibilisation aux questions d'égalité F/H dans l'entreprise: nouvelles pratiques, obligations employeur, prévention sexisme/harcèlement

**Contenu** : présentation - formation rapide - quizz - mise en situation improvisée – outils

**Objectif pédagogique** : l'étudiant(e) est capable de reconnaître les mécanismes sexistes au travail et doté(e) d'outils pour réagir. Il/elle sait distinguer agissement sexiste, outrage sexiste, et harcèlement. Il/elle connaît les obligations des employeurs et peut promouvoir, à son échelle individuelle, des pratiques inclusives. Apprentissage des nouvelles thématiques - diversité et inclusion au travail - maîtrise d'outils de communication et de résolution de conflit - sensibilisation aux thématiques de genre et d'égalité professionnelle.

## L'ENTREPRISE CETTE INCONNUE

ITEM N°2

Découvrir les métiers  
Connaître le contexte

**Format** : conférence

**Durée** : 2 heures

**Jauge maxi** : 80 à 100 étudiants

**Mode** : présentiel ou distanciel

**Public** : étudiants tous niveaux

**Intervenant** : vacataire USMB

**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : l'entreprise : qu'est-ce que c'est ? comment ça marche ?

**Contenu** : présentation de l'entreprise, de son mode de fonctionnement, des fonctions principales, de l'approche management de projet, et du rôle d'un jeune diplômé qui vient d'être recruté. Témoignages sur différents métiers et carrières dans l'entreprise. Vidéos et quizz interactifs.

**Objectif pédagogique** : aider l'étudiant(e) à se positionner par rapport aux attentes des entreprises et à s'intéresser à elles. Développer son ouverture d'esprit, sa curiosité, son esprit critique.

## LE MARCHÉ DE LA MOBILITÉ RENOUVELABLE ET INTELLIGENTE

ITEM N°2

Découvrir les métiers  
Connaître le contexte

**Format** : conférence

**Durée** : 2 heures

**Jauge maxi** : 100 étudiants ou +

**Mode** : présentiel

**Public** : étudiants tous niveaux

**Intervenant** : vacataire USMB

**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : comment repérer les marchés d'avenir à partir de l'exemple de la mobilité renouvelable adaptée à la transition énergétique ?

**Contenu** : les objectifs et les actions mises en place au niveau de la mobilité renouvelable en France et dans le monde – Qu'est-ce que la mobilité intelligente ? (ville intelligente – intelligence artificielle véhicule autonome) l'exemple de ARVAL.

**Objectif pédagogique** : découvrir les métiers et l'enjeu de la mobilité d'avenir, et aider l'étudiant à devenir acteur de la transition énergétique de l'avenir – connaître les innovations et les métiers liés à la transition énergétique dans ce domaine.



## 3. PASSER A L'ACTION : TRACER SA VOIE

### A – Elaborer un projet

3



Un projet professionnel bien construit permet de prendre les bonnes décisions, en phase avec qui l'on est vraiment.

#### MON PROJET PRO

ITEM N°3  
Passer à l'action  
Elaborer un projet

**Format** : atelier  
**Durée** : 3 heures  
**Jauge maxi** : 20 étudiants  
**Mode** : présentiel ou distanciel  
**Public** : niveau 2  
**Intervenant** : vacataire USMB  
**Prérequis** : avoir réfléchi à son projet pro



**Descriptif** : construire son projet professionnel au travers de 3 outils/approches.

**Contenu** : mon futur : comment je me projette dans l'avenir ? de quoi ai-je besoin pour y parvenir ? mon projet à l'intersection de 3 environnements : professionnel, personnel, le marché. Construire son projet professionnel : forces, motivations, stratégie de ciblage des entreprises. Analyse SWOT plan d'action et suivi.

**Objectif pédagogique** : accompagner l'étudiant(e) dans la définition de son projet professionnel (souhaits à moyen/long terme, force et motivation, faiblesses et opportunités, risques...)

L'atelier fait appel à la prise de recul, l'introspection, la méthodologie, la connaissance de soi, la confiance en soi.

## REFLECHIR ET AGIR POUR SON PROJET

ITEM N°3  
Passer à l'action  
Élaborer un projet

**Format :** atelier  
**Durée :** 2 à 3 heures  
**Jauge maxi :** 20 à 30 étudiants  
**Mode :** présentiel ou distanciel  
**Public :** adapté aux niveaux  
**Intervenant :** SUOIP/vacataires USMB  
**Prérequis :** avoir réfléchi à son projet pro



**Descriptif :** se connaître – devenir l'expert de soi-même.

**Contenu :** 3 phases : découvrir, préparer, réaliser : découvrir le passeport orientation formation dresser un mind-mapping de son profil, explorer le marché du travail, préparer et réaliser une enquête métier.

**Objectif pédagogique :** identifier les connaissances, compétences, aptitudes professionnelles acquises pendant son parcours - faire émerger ses centres d'intérêt, valeurs et contraintes personnelles - repérer les métiers - élaborer un projet en lien avec ses aspirations - bâtir une stratégie de recherche d'emploi.

## MOOD BOARD DE TON PROJET

ITEM N°3  
Passer à l'action  
Élaborer un projet

**Format :** atelier  
**Durée :** 2 à 3 heures  
**Jauge maxi :** 15 étudiants  
**Mode :** présentiel  
**Public :** niveau BUT2/L2  
**Intervenant :** vacataire USMB  
**Prérequis :** avoir réfléchi à son projet pro



**Descriptif :** représenter visuellement son projet professionnel.

**Contenu :** les participant(e)s vont définir leur univers personnel et professionnel en choisissant les images, les mots, les phrases, les situations, les activités, les valeurs, les besoins qui les caractérisent. A la fin de l'atelier chaque participant(e) repart avec sa toile représentant son projet professionnel..

**Objectif pédagogique :** identifier et assumer ses points forts et ses particularités. Connaître ses besoins, ses valeurs. Choisir les situations, les activités préférées, mettre en image ses idées à partir d'un choix de mots, de photos, de citations. Lâcher le mental pour laisser la place à la créativité et à l'intuition.

## B – Exprimer un projet

3



Être capable d'exprimer clairement, sincèrement, et avec conviction votre projet vous permettra d'être crédible et de rassurer les recruteurs.

## VERBAL EXPRESS

ITEM N°3  
Passer à l'action  
Exprimer un projet

**Format** : atelier  
**Durée** : 3 heures  
**Jauge maxi** : 15 étudiants  
**Mode** : présentiel  
**Public** : étudiants tous niveaux  
**Intervenant** : vacataire USMB/SUIOIP  
**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : maîtriser l'art de l'expression verbale – savoir s'exprimer de manière claire et compréhensible.

**Contenu** : exercices pour apprendre la diction, le rythme, le ton, le souffle, le débit... mises en situation – vidéos – quizz...

**Objectif pédagogique** : oser s'exprimer de manière simple et claire. Oser la prise de parole en public. Repérer les erreurs de langage ou les tics, mieux communiquer.

## LE PITCH DE PRESENTATION : se présenter en 2 minutes

ITEM N°3  
Passer à l'action  
Exprimer un projet

**Format** : atelier  
**Durée** : 2 à 3 heures  
**Jauge maxi** : 20 étudiants  
**Mode** : présentiel ou distanciel  
**Public** : adapté au niveau des étudiants  
**Intervenant** : SUIOIP/vacataires USMB  
**Prérequis** : avoir défini son projet professionnel et identifié ses atouts



**Descriptif** : apprendre à se présenter en 2 minutes avec clarté, fluidité et conviction.  
**Contenu** : qu'est-ce qu'un pitch ? pourquoi un pitch ? qu'attend-on d'un bon pitch ? déroulement du processus et structure du pitch, comment le faire évoluer et l'adapter aux objectifs d'emploi visé.  
**Objectif pédagogique** : attirer l'attention de son interlocuteur – comprendre l'enjeu du pitch pour la recherche d'emploi et montrer qu'on a les qualités requises pour le poste – connaître les qualités d'un bon pitch, savoir adapter son pitch au contexte, apprendre à gérer son stress, savoir se vendre.

## PITCH SIMULATOR

ITEM N°3  
Passer à l'action  
Exprimer un projet

**Format** : atelier  
**Durée** : 3 heures  
**Jauge maxi** : 20 étudiants  
**Mode** : présentiel  
**Public** : étudiants tous niveaux  
**Intervenant** : vacataire USMB  
**Prérequis** : avoir défini son projet professionnel et identifié ses atouts

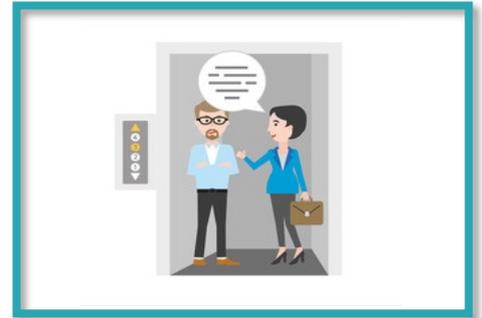


**Descriptif** : simulateur d'entraînement au pitch d'entretien d'embauche (ou pitch commercial) où l'étudiant(e) est face à différents interlocuteurs et scènes pour simuler la situation de manière très réelle.  
**Contenu** : état de lieux des forces et faiblesses de chaque participant – structure du pitch, débit de parole, gestion du stress, intonations de la voix, communication verbale/non verbale.  
**Objectif pédagogique** : maîtriser sa présentation lors d'un entretien, gérer le stress, acquérir la méthodologie du pitch et s'exercer à la prise de parole en public.

## ELEVATOR PITCH – FR/EN

ITEM N°3  
Passer à l'action  
Exprimer un projet

**Format :** atelier  
**Durée :** 2 heures  
**Jauge maxi :** 20 étudiants  
**Mode :** présentiel ou distanciel  
**Public :** tous niveaux  
**Intervenant :** vacataire USMB  
**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** raconter son histoire en 30 secondes, en français et en anglais  
**Contenu :** présentation - exercices pratiques - feedback collectif  
**Objectif pédagogique :** l'étudiant(e) est capable de raconter une histoire cohérente pour présenter son parcours lors d'un entretien. Utiliser le « storytelling » pour valoriser ses points forts et créer une trame narrative pour se présenter. Améliorer son aisance verbale.

## PITCHE TON PROJET !

ITEM N°3  
Passer à l'action  
Exprimer un projet

**Format :** atelier  
**Durée :** 2 à 3 heures  
**Jauge maxi :** 15 étudiants  
**Mode :** présentiel  
**Public :** tous niveaux  
**Intervenant :** vacataire USMB  
**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** donner aux participants des astuces concrètes et une occasion d'expérimenter pour améliorer leur aisance dans leur prise de parole en vue des examens oraux ou des entretiens. Travailler sur la posture, le choix des mots, le rythme, le regard, les gestes, l'articulation et toutes les dimensions de la communication verbale et non verbale.

**Contenu :** plusieurs tours de pitch sont proposés aux étudiants (1e tour sans préparation ni consignes - 2e tour avec préparation et consignes - 3e tour avec préparation, consignes et un objectif personnel d'amélioration) Filmé (si accord) - débrief avec le groupe

**Objectif pédagogique :** synthétiser et organiser sa prise de parole en étapes claires. Exprimer ses idées de manière percutante et efficace, maîtriser les aspects de sa communication verbale et non verbale.

## C – Cibler les entreprises

3



Pour mettre toutes les chances de son côté, il est essentiel de viser les bonnes entreprises, c'est-à-dire celles pour qui vos compétences et vos valeurs correspondent aux attentes de la société.

### MY COMPANIES' LIST

ITEM N°3  
Passer à l'action  
Cibler les entreprises

**Format** : atelier  
**Durée** : 2 heures  
**Jauge maxi** : 20 étudiants  
**Mode** : présentiel  
**Public** : étudiants tous niveaux  
**Intervenant** : vacataire USMB/SUIOIP  
**Prérequis** : avoir défini un projet professionnel

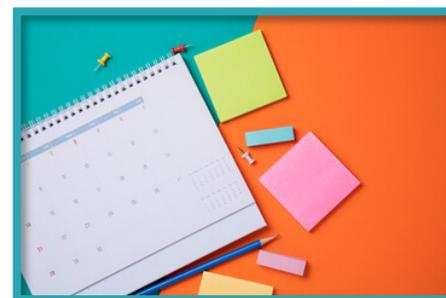


**Descriptif** : dresser une liste d'entreprises ou d'institutions en phase avec son projet professionnel, correspondant à l'environnement professionnel que l'on recherche, notamment en vue de candidatures spontanées.

**Contenu** : utiliser des outils appropriés, du bon sens et de la méthode pour dresser une liste d'entreprises qui m'intéressent vraiment, et savoir comment les contacter.

**Objectif pédagogique** : appliquer une méthodologie pour une démarche réaliste et réfléchie, mieux connaître les environnements professionnels, définir un objectif professionnel, se projeter.

**Durée** : 2 heures  
**Jauge maxi** : 20 à 30 étudiants  
**Mode** : présentiel ou distanciel  
**Public** : étudiants tous niveaux  
**Intervenant** : vacataire USMB/SUIOIP  
**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : s'organiser dans sa recherche de stage ou d'emploi en utilisant un tableau de bord : qualifier, hiérarchiser et prioriser ses informations et ses démarches pour être efficace.

**Contenu** : création d'un rétro-planning – savoir identifier les étapes – utiliser un outil de gestion de projet simple pour recueillir et suivre l'avancée de ses démarches.

**Objectif pédagogique** : appliquer rigueur et méthode pour une recherche d'emploi efficace  
apprendre à gérer et classer l'information - apprendre à gérer le temps – gérer des données – acquérir rigueur et application.



## 3. PASSER A L'ACTION : TRACER SA VOIE

### D – Réaliser des outils de candidature

3



La qualité de vos outils de candidature sera déterminante pour intéresser un recruteur : forme, contenu, attractivité... chaque détail est à considérer et peut vraiment faire la différence !

## LES REGLES D'OR D'UN BON CV

ITEM N°3

Passer à l'action

Réaliser des outils de candidature

**Format :** atelier

**Durée :** 2 heures

**Jauge maxi :** 20 étudiants

**Mode :** présentiel ou distanciel

**Public :** adapté au niveau des étudiants : 1 ou 2

**Intervenant :** SUIOIP/vacataires USMB

**Prérequis :** avoir un CV déjà construit

*NB : peut être combiné avec un atelier LM en 3 heures*

*Et/ou un atelier entretien*



**Descriptif :** construire ou améliorer son CV grâce à des conseils et des outils

**Contenu :** qu'est-ce qu'un bon CV ? conseils et erreurs à éviter – quelles sont les informations et comment les structurer ? comment valoriser ses expériences ? les types de présentation (analyse des CV des participants et exercices pratiques uniquement dans l'atelier de 2 heures)

**Objectif pédagogique :** acquérir des outils et des conseils pour permettre de concevoir, rédiger et faire évoluer son CV, adapté aux objectifs d'emploi. Avoir un aperçu des principaux points à ne pas oublier et des écueils à éviter pour attirer l'attention des recruteurs.

Se doter d'un CV pertinent, convaincant et adapté.

## LA CLINIQUE DU CV : débriefe ton CV en 15 mn

ITEM N°3

Passer à l'action

Réaliser des outils de candidature

**Format :** atelier

**Durée :** 2 heures

**Jauge maxi :** 32 à 64 étudiants

**Mode :** présentiel

**Public :** tous niveaux

**Intervenant :** SUIOIP/vacataires USMB

**Prérequis :** avoir un CV préparé selon les règles

*NB : peut être combiné avec un atelier CV en 3 heures*



**Descriptif :** faire corriger son CV en direct et recevoir des conseils personnalisés

**Contenu :** les étudiants passent 15 minutes devant un professionnel du recrutement pour recevoir des conseils sur leur CV.

**Objectif pédagogique :** avoir un retour et un regard critique sur son CV – apprendre ce que l'on attend de nous pour que ce document primordial ait un impact.

Revoir les règles de rédaction d'un CV aux normes – appliquer les consignes.

## UNE PHOTO PROFESSIONNELLE POUR VOTRE CV

ITEM N°3

Passer à l'action

Réaliser des outils de candidature

**Format :** atelier

**Durée :** 2 heures

**Jauge maxi :** 15 étudiants

**Mode :** présentiel ou distanciel

**Public :** adapté au niveau des étudiants

**Intervenant :** SUIOIP/vacataires USMB

**Prérequis :** avoir un CV déjà construit



**Descriptif :** la qualité du CV passe aussi par une photo professionnelle, même si celle-ci n'est pas obligatoire. Conseils incontournables et shooting photo gratuit.

**Contenu :** tenue et attitude à adopter – conseils sur la prise de photo – séance shooting photos

**Objectif pédagogique :** se doter d'un CV professionnel adapté et convaincant avec une photo professionnelle qui le valorise.

## CONSTRUIRE UNE LETTRE DE MOTIVATION PERCUTANTE

ITEM N°3

Passer à l'action

Réaliser des outils de candidature

**Format :** atelier

**Durée :** 2 heures

**Jauge maxi :** 20 étudiants

**Mode :** présentiel ou distanciel

**Public :** adapté au niveau des étudiants : 1 ou 2

**Intervenant :** SUIOIP/vacataires USMB

**Prérequis :** avoir une lettre de motivation

*NB : peut-être combiné avec un atelier CV en 3 heures*



**Descriptif :** comprendre l'objectif de la lettre et apprendre à en rédiger de bonnes.

**Contenu :** qu'est-ce qu'une bonne lettre de motivation ? conseils et erreurs à éviter – dégager les idées principales et les points clés – construction et règles de mise en page. Analyse d'une offre d'emploi pour adapter la réponse – le mail d'accompagnement.

**Objectif pédagogique :** acquérir des outils et des conseils pour permettre de concevoir, rédiger et faire évoluer une lettre de motivation, adaptée aux objectifs d'emploi. Avoir un aperçu des principaux points à ne pas oublier et des écueils à éviter pour attirer l'attention des recruteurs.

Se doter d'une lettre pertinente, convaincante et adaptée.

## DANS LA PEAU D'UN DRH

ITEM N°3

Passer à l'action

Réaliser des outils de candidature

**Format :** atelier

**Durée :** 2 heures

**Jauge maxi :** 30 étudiants

**Mode :** présentiel

**Public :** tous niveaux

**Intervenant :** SUIOIP/vacataire USMB

**Prérequis :** avoir un CV



**Descriptif :** se mettre à la place d'un recruteur et apprendre à discerner un bon d'un mauvais CV.

**Contenu :** après le rappel de ce qu'est un bon CV, les étudiants vont analyser une vingtaine de documents différents liés à une offre, trier les bons et les moins bons, être capable de dire pourquoi, en donnant les critères qui ont déterminé leurs choix.

**Objectif pédagogique :** apprendre des autres pour être capable de s'autocritiquer. Renforcer l'estime de soi en endossant le rôle du recruteur. Mieux comprendre les erreurs que l'on peut faire sur un CV. Adopter un esprit critique et du discernement.

## LE CV VIDEO

ITEM N°3

Passer à l'action

Réaliser des outils de candidature

**Format :** atelier

**Durée :** 1/2 journée

**Jauge maxi :** 10 étudiants

**Mode :** présentiel

**Public :** adapté au niveau des étudiants

**Intervenant :** vacataire USMB/SUIOIP

**Prérequis :** avoir un pitch de présentation



**Descriptif :** créer un CV original sous la forme d'un outil vidéo.

**Contenu :** rédaction du script – essais de présentation – tournage et montage.

**Objectif pédagogique :** se familiariser avec le pitch de présentation – apprendre à parler devant une caméra – notions de tournage et de montage avec un logiciel simple. Se démarquer lors d'une candidature avec un CV original approprié au poste.

## BIBI SUR LA TOILE : CRÉER UN PROFIL LINKEDIN

ITEM N°3

Passer à l'action

Réaliser des outils de candidature

**Format :** atelier

**Durée :** 2 à 3 heures

**Jauge maxi :** 20 étudiants

**Mode :** présentiel ou distanciel

**Public :** tous niveaux

**Intervenant :** SUIOIP/vacataires USMB

**Prérequis :** avoir un CV à jour



**Descriptif :** comment créer et optimiser un profil sur un réseau professionnel devenu un véritable carrefour professionnel.

**Contenu :** pourquoi utiliser linkedin ? déjouer les pièges, utiliser les réseaux au service de son image et de sa marque personnelle, créer et /ou optimiser son profil, créer des contacts, avoir une stratégie de ciblage des entreprises.

**Objectif pédagogique :** prendre conscience de son potentiel – apprendre à construire son image gagner en visibilité – effectuer une veille.

## OUTILS DIGITAUX DE L'INSERTION PROFESSIONNELLE

ITEM N°3

Passer à l'action

Réaliser des outils de candidature

**Format :** atelier

**Durée :** 2 à 3 heures

**Jauge maxi :** 30 étudiants

**Mode :** présentiel ou distanciel

**Public :** tous les étudiants

**Intervenant :** SUIOIP/vacataires USMB

**Prérequis :** avoir un CV à jour



**Descriptif :** présentation des outils pour aider les étudiants à simplifier leurs démarches

**Contenu :** présentation des différents outils pour la découverte des métiers, étudier et prospecter son marché, définir ses compétences, rechercher un terrain de stage ou d'alternance ou d'emploi, préparer son entretien, suivre ses candidatures...

**Objectif pédagogique :** connaître les principaux outils pour sa recherche de stage ou d'emploi et se renseigner sur le marché du travail, être à l'aise avec les outils digitaux, optimiser sa candidature en étant visible et agile sur le net – se démarquer.

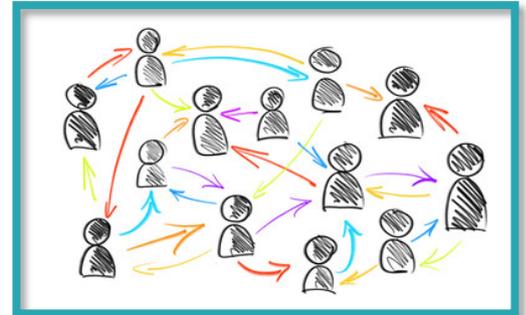
## METHODOLOGIE DU NETWORKING

ITEM N°3

Passer à l'action

Réaliser des outils de candidature

**Format :** atelier  
**Durée :** 2 heures  
**Jauge maxi :** 20 étudiants  
**Mode :** présentiel ou distanciel  
**Public :** tous niveaux  
**Intervenant :** vacataire USMB  
**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** apprendre la méthodologie du networking : identifier les canaux, les personnes clés, automatiser les 1ers contacts, maintenir le lien.

**Contenu :** présentation - exercices pratiques – ressources

**Objectif pédagogique :** l'étudiant(e) optimise son profil LinkedIn, identifie au moins 3 réseaux à exploiter, élabore une trame de message de premier contact email et LinkedIn, et un système de maintien du lien (trello, google calendar, etc.) Il apprend à nourrir et animer son réseau professionnel, améliorer sa présentation professionnelle, maîtriser les codes relationnels professionnels à l'écrit.

## A VOS PLUMES !

ITEM N°3

Passer à l'action

Réaliser des outils de candidature

**Format :** atelier  
**Durée :** 3 heures  
**Jauge maxi :** 20 étudiants  
**Mode :** présentiel  
**Public :** tous niveaux  
**Intervenant :** vacataire USMB/SUIOIP  
**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** connaître ou revoir les règles de l'expression écrite - savoir s'exprimer correctement par écrit – les règles du format numérique – règles de politesse et formules de courtoisie

**Contenu :** séance qui alterne entre théorie et pratique – exercices de rédaction sur la base d'exemples – quizz et jeux

**Objectif pédagogique :** prendre conscience de l'importance d'une écriture professionnelle et de son impact positif dans une candidature - gagner en maîtrise de la langue française – optimiser ses candidatures.

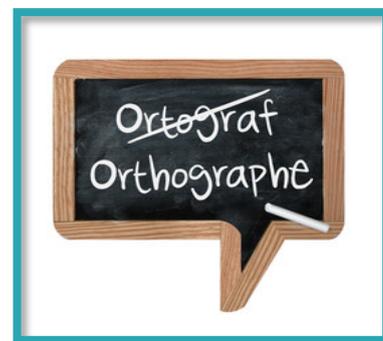
## PROJET VOLTAIRE

ITEM N°3

Passer à l'action

Réaliser des outils de candidature

**Format :** atelier  
**Durée :** 2.30 heures  
**Jauge maxi :** 12 à 15 étudiants  
**Mode :** présentiel  
**Public :** tous niveaux  
**Intervenant :** vacataire USMB  
**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** se réconcilier avec l'écrit: orthographe, grammaire, syntaxe..

**Contenu :** présentation du dispositif, témoignage et enrichissement – travail personnel sur un outil numérique – passage du test sur la plateforme (mais non la certification)

**Objectif pédagogique :** prendre conscience de l'importance de l'orthographe et de son impact positif dans une candidature - améliorer son orthographe - comprendre et appliquer les règles grammaticales et de syntaxe efficaces et optimiser sa candidature.

## L'ART DE L'ACCROCHE : LE PITCH MAIL

ITEM N°3

Passer à l'action

Réaliser des outils de candidature

**Format :** atelier  
**Durée :** 2 heures  
**Jauge maxi :** 30 étudiants  
**Mode :** présentiel  
**Public :** tous niveaux  
**Intervenant :** vacataire USMB/SUIOIP  
**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** apprendre à rédiger des accroches par le biais d'un pitch percutant pour attiser l'intérêt d'un recruteur lors d'une candidature par mail.

**Contenu :** qu'est-ce qu'un pitch mail ? comment rédiger la « bande annonce » de votre candidature de manière ciblée, personnalisée et percutante - méthodologie – exercices concrets de candidatures

**Objectif pédagogique :** maîtriser la synthèse, l'argumentation, la perspicacité et la créativité pour se démarquer lors des candidatures, notamment spontanées.



## 3. PASSER A L'ACTION : TRACER SA VOIE

### E – Se préparer psychologiquement

3



Se préparer psychologiquement en travaillant ses capacités mentales est essentiel pour être performant(e), confiant(e), et plus autonome...

#### MENTAL GAGNANT

#### ITEM N°3

Passer à l'action

Se préparer psychologiquement

**Format :** atelier

**Durée :** 2 heures

**Jauge maxi :** 20 étudiants

**Mode :** présentiel

**Public :** adapté au niveau des étudiants

**Intervenant :** vacataire USMB

**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** comment utiliser les techniques de concentration mentale du sportif pour gagner en performance dans la vie professionnelle.

**Contenu :** conseils théoriques - vidéos - quizz - mises en situation.

**Objectif pédagogique :** recevoir des conseils et des méthodes éprouvées pour gagner en confiance et en performance - maîtriser son stress - optimiser sa gestion du temps - se fixer des objectifs mieux gérer ses émotions et les conflits.

## MEME PAS PEUR

ITEM N°3

Passer à l'action

Se préparer psychologiquement

**Format :** atelier  
**Durée :** 2 heures  
**Jauge maxi :** 20 étudiants  
**Mode :** présentiel  
**Public :** tous niveaux  
**Intervenant :** vacataire USMB  
**Prérequis :** avoir fait l'inventaire de ses atouts



**Descriptif :** comment vaincre sa timidité pour gérer un entretien, décrocher son téléphone, ou simplement aborder une personne dans la vie professionnelle.

**Contenu :** à partir du bilan de compétences et inventaire de ses atouts, comment en tirer les ressources pour gagner en confiance et être capable de verbaliser - exercices de diction, de mémorisation, de gestuelle - mises en situation - approche du non verbal...

**Objectif pédagogique :** apprendre à gérer son stress - gagner en confiance - maîtriser les outils de communication (téléphone, réseaux..) et l'approche physique. Acquérir les bases d'une démarche professionnelle autonome, proactive et plus assurée.

## MANDALA DAY

ITEM N°3

Passer à l'action

Se préparer psychologiquement

**Format :** atelier  
**Durée :** 2 heures  
**Jauge maxi :** 30 étudiants  
**Mode :** présentiel  
**Public :** tous niveaux  
**Intervenant :** vacataire USMB  
**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** utiliser les mandalas comme technique de recentrage, relaxation et concentration.

**Contenu :** l'histoire des mandalas et les apports au fil des civilisations - exercices pratiques avec différents supports et matériaux.

**Objectif pédagogique :** retrouver la notion de "centre" qui donne un axe, et de "périphérie" qui assure les limites, donc la sécurité. Le stress ainsi évacué rend le cerveau plus disponible aux apprentissages. Se recentrer, se concentrer, définir un cadre et des priorités, gérer son stress.

## INITIATION A LA PNL : Programmation Neuro Linguistique

ITEM N°3

Passer à l'action

Se préparer psychologiquement

**Format** : atelier  
**Durée** : 3 heures  
**Jauge maxi** : 30 étudiants  
**Mode** : présentiel  
**Public** : tous niveaux  
**Intervenant** : vacataire USMB  
**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : initiation à la PNL comme outil pour opérer des changements dans son mode de pensée pour améliorer sa communication.

**Contenu** : introduction à la PNL et aux niveaux logiques de Robert Dilts. Travail sur les valeurs personnelles, la motivation et les objectifs ou sur la communication interpersonnelle. Mise en pratique de visualisation et ancrage.

**Objectif pédagogique** : améliorer sa communication, stimuler sa créativité et sa capacité d'adaptation. Apprendre à mieux gérer ses émotions et leurs ressources, améliorer la confiance en soi et développer ses potentiels.

## CLASH INVESTIGATION

ITEM N°3

Passer à l'action

Se préparer psychologiquement

**Format** : atelier  
**Durée** : 3 heures  
**Jauge maxi** : 30 étudiants  
**Mode** : présentiel  
**Public** : tous niveaux  
**Intervenant** : vacataire USMB  
**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : apprendre à gérer les conflits pour vivre plus sereinement sa vie professionnelle.

**Contenu** : quels sont les différents types de conflits? comment les identifier et les gérer au mieux? comment négocier les situations de blocage par des outils de communication adaptés, une mise en pratique et des solutions de médiation – mises en situations – vidéos.

**Objectif pédagogique** : améliorer sa communication, stimuler sa créativité et sa capacité d'adaptation. Mieux gérer ses émotions et leurs ressources, améliorer la confiance en soi et développer ses potentiels.

## ALLO, BONJOUR !

ITEM N°3

Passer à l'action

Se préparer psychologiquement

**Format :** atelier  
**Durée :** 2 heures  
**Jauge maxi :** 20 étudiants  
**Mode :** présentiel  
**Public :** tous niveaux  
**Intervenant :** vacataire USMB/SUIOIP  
**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** apprendre à être à l'aise avec le téléphone – savoir utiliser l'outil de manière professionnelle.

**Contenu :** les règles pour s'introduire au téléphone, maîtriser la conversation (ton, débit...), comment laisser une impression positive, les règles élémentaires de politesse – Exercices, mise en situation...

**Objectif pédagogique :** maîtriser la communication par téléphone pour laisser une impression positive. Adopter une démarche professionnelle par téléphone – obtenir un rendez-vous – bien communiquer par le biais de la voix.

## LA COMMUNICATION NON VERBALE

ITEM N°3

Passer à l'action

Se préparer psychologiquement

**Format :** atelier  
**Durée :** 2 à 3 heures  
**Jauge maxi :** 20 étudiants  
**Mode :** présentiel  
**Public :** tous niveaux  
**Intervenant :** vacataire USMB/SUIOIP  
**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** décrypter le langage du corps, vecteur inconscient de nos émotions, pour mieux maîtriser sa manière de communiquer.

**Contenu :** étude de la synergologie : posture, élocution, ton de la voix, gestuelle, regard.. par des jeux interactifs et des mises en situation.

**Objectif pédagogique :** mieux se connaître, maîtriser ses émotions. Décrypter le profil de ses interlocuteurs pour adapter son discours. Apprendre à interagir de manière efficace pour convaincre, gérer un conflit ou négocier.



## 3. PASSER A L'ACTION : TRACER SA VOIE

3

### F – Comprendre les attentes des recruteurs



Connaître l'entreprise, savoir décrypter une offre de poste, autant d'éléments indispensables pour vérifier que votre offre de service colle bien au besoin de l'entreprise.

#### ATELIER PREMIER CONTACT

#### ITEM N°3

#### Passer à l'action

Comprendre les attentes des recruteurs

**Format** : atelier

**Durée** : 2 heures

**Jauge maxi** : 30 étudiants

**Mode** : présentiel

**Public** : tous niveaux

**Intervenant** : vacataire USMB/SUIOIP

**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : démarrer sa prise de contacts avec des entreprises pour un stage ou un emploi

**Contenu** : conseils pour répondre à des offres de stages ou d'emplois qui me correspondent

S'entraîner à décrocher un entretien réseau à tous les coups. Apprendre à solliciter des personnes pour obtenir de l'information - Élaborer un plan d'action

**Objectif pédagogique** : acquérir une méthodologie cohérente avec son projet – savoir démarcher en étant à la fois raisonnable et audacieux – gagner en confiance et en efficacité.

## ATELIER STRATAGEME

ITEM N°3

Passer à l'action

Comprendre les attentes des recruteurs

**Format :** atelier  
**Durée :** 2 à 3 heures  
**Jauge maxi :** 20 étudiants  
**Mode :** présentiel  
**Public :** tous niveaux  
**Intervenant :** vacataire USMB/SUIOIP  
**Prérequis :** avoir déjà passé un entretien



**Descriptif :** déjouer les pièges des questions types des recruteurs et répondre avec agilité sans se laisser prendre aux dépourvu.

**Contenu :** apprendre à identifier les attentes et les objectifs des recruteurs au travers de certaines questions types – répondre avec agilité aux questions dites « pièges »

**Objectif pédagogique :** être capable d'aborder un entretien d'embauche sereinement – anticiper les questions et les réponses associées – adopter une posture confiante - se mettre à la place du recruteur pour identifier les questions ciblées.

## ATELIER SHERLOCK

ITEM N°3

Passer à l'action

Comprendre les attentes des recruteurs

**Format :** atelier  
**Durée :** 2 heures  
**Jauge maxi :** 20 étudiants  
**Mode :** présentiel ou distanciel  
**Public :** tous niveaux  
**Intervenant :** vacataire USMB/SUIOIP  
**Prérequis :** avoir défini un projet professionnel et identifié ses compétences



**Descriptif :** enclencher le mode détective pour trouver l'offre de poste qui vous correspond

**Contenu :** définir ses cibles à partir de son projet professionnel – comprendre les attentes des entreprises au travers du descriptif des offres – décrypter une offre de stage ou d'emploi – adapter son CV et sa LM, préparer son entretien. Analyse d'offres – débriefing.

**Objectif pédagogique :** être capable d'identifier les offres correspondant à son projet professionnel et les prérequis attendus – montrer que l'on a les qualités nécessaires pour le poste. Adopter une démarche méthodique, réfléchie et cohérente.

## ENTRETIEN TOUJOURS PRÊT

ITEM N°3

Passer à l'action

Comprendre les attentes des recruteurs

**Format :** atelier  
**Durée :** 3 heures  
**Jauge maxi :** 20 étudiants  
**Mode :** présentiel ou distanciel  
**Public :** tous niveaux  
**Intervenant :** SUIOIP/vacataire USMB  
**Prérequis :** avoir défini son projet professionnel



**Descriptif :** comment préparer et réussir son entretien d'embauche

**Contenu :** objectifs de l'entretien – comment se préparer ? savoir analyser une offre de poste – que faire avant, pendant et après pour réussir ? préparation par chaque candidat de son entretien à partir d'une offre sélectionnée - débriefing

**Objectif pédagogique :** comprendre comment et pourquoi préparer son entretien pour l'aborder sereinement – diminuer l'appréhension et le stress. Apprendre à se vendre – gagner en confiance.

## 5 MINUTES POUR CONVAINCRE

ITEM N°3

Passer à l'action

Comprendre les attentes des recruteurs

**Format :** conférence  
**Durée :** 1 heure  
**Jauge maxi :** 20 à 100 étudiants  
**Mode :** présentiel ou distanciel  
**Public :** tous niveaux  
**Intervenant :** CLUB/vacataire USMB  
**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** comment convaincre et persuader en entretien professionnel

**Contenu :** une conférence qui aborde l'art de convaincre : ethos – logos et pathos : comment utiliser les 3 registres de la persuasion pour être convaincant en entretien : crédibilité, argumentaire et émotion...

**Objectif pédagogique :** se démarquer en entretien professionnel – communiquer efficacement – savoir se vendre.

## GERER UN ENTRETIEN COLLECTIF

ITEM N°3

Passer à l'action

Comprendre les attentes des recruteurs

**Format** : atelier

**Durée** : 3 heures

**Jauge maxi** : 20 étudiants

**Mode** : présentiel ou distanciel

**Public** : tous niveaux

**Intervenant** : vacataire USMB/SUIOIP

**Prérequis** : avoir défini un projet professionnel et fait l'inventaire de ses atouts



**Descriptif** : apprendre à gérer un entretien professionnel animé par plusieurs recruteurs.

**Contenu** : informer les étudiants sur le pourquoi des entretiens de groupe, le déroulement du processus et la nécessité de se préparer (connaissance de l'entreprise et comportement à adopter)

**Objectif pédagogique** : connaître le processus et savoir gérer un entretien professionnel collectif  
connaître les critères d'évaluation - maîtriser la technique pour ne pas être destabilisé par ce format.

## BOOSTEZ VOS DEMARCHES DE RECHERCHE DE STAGE !

ITEM N°3

Passer à l'action

Comprendre les attentes des recruteurs

**Format** : atelier

**Durée** : 2 heures

**Jauge maxi** : 30 étudiants

**Mode** : présentiel ou distanciel

**Public** : tous les étudiants

**Intervenant** : SUIOIP/vacataires USMB

**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : comment booster ses recherches de stage et décrocher le poste qui conviendra à vos attentes ! du projet à la candidature, venez affûter votre stratégie.

**Contenu** : réglementation des stages - organiser ses recherches - sélectionner les annonces - adapter ses outils - organisation et modes de prospection.

**Objectif pédagogique** : appréhender les étapes de la recherche - rendre sa démarche plus efficace - cibler efficacement les entreprises et identifier les canaux de candidature - acquérir les techniques de prospection et la méthodologie pour organiser sa recherche et effectuer le suivi de ses démarches, et être plus efficace dans sa recherche de stage ou d'emploi.



Qu'elle soit virtuelle ou physique, la démarche de réseautage devient incontournable pour se rendre visible sur le marché de l'emploi et constituer un capital relationnel très utile.

## LA METHODE DU CLUB C'EST PAS DU BLUFF

### ITEM N°3

Passer à l'action  
Développer son réseau

**Format** : conférence

**Durée** : 1 heure

**Jauge maxi** : 20 à 160 étudiants

**Mode** : présentiel

**Public** : étudiants tous niveaux

**Intervenant** : CLUB

**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : présentation du Club des Entreprises : qui sommes-nous ? quelles sont nos actions ? conseils pour profiter au mieux des services du Club pendant toute sa scolarité.

**Contenu** : conférence avec présentation de l'association – toutes les manifestations et les grands rendez-vous – le career center – les modes d'inscription – les services toute l'année...

**Objectif pédagogique** : apporter aux étudiants une vision plus large des outils et services mis à leur disposition pour les aider à réussir leur insertion professionnelle. Développer l'ouverture d'esprit, le réseau, la connaissance de la vie économique et du contexte professionnel, la posture.

## PARTICIPER À LA SEMAINE EMPLOI & ENTREPRISE

ITEM N°3  
Passer à l'action  
Développer son réseau

**Format** : ateliers, tables rondes, conférences, talk-shows...

**Durée** : de 2 heures à une journée

**Jauge maxi** : 20 à 180 étudiants

**Mode** : présentiel ou distanciel

**Public** : tous niveaux

**Intervenant** : événement CLUB

**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : l'actualité du monde de l'entreprise au travers de témoignages, ateliers, rencontres, conférences et interventions innovantes sur les 3 campus de l'Université, autour d'un thème décliné selon les spécificités des formations.

**Contenu** : les étudiants choisissent leur programme. C'est l'opportunité pour eux de côtoyer des cadres et dirigeants d'entreprises, de profiter de conseils d'experts pour s'informer, trouver un stage, affiner leur projet et préparer leur insertion professionnelle.

**Objectif pédagogique** : bénéficier du transfert d'expériences, de la transmission des connaissances – découvrir le contexte économique, les actualités et des innovations – acquérir de la maturité et une ouverture d'esprit pour mieux définir son projet professionnel – développer son réseau, être au fait de l'actualité et du mode de fonctionnement des entreprises.

## PARTICIPER A UN TRAINING JOB KFE

ITEM N°3  
Passer à l'action  
Développer son réseau

**Format** : atelier

**Durée** : 30 minutes

**Jauge maxi** : 20 à 200 étudiants

**Mode** : présentiel ou distanciel

**Public** : tous niveaux

**Intervenant** : événement CLUB

**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : les « TJK » sont des simulations d'entretiens de recrutement avec des professionnels. Ils sont organisés régulièrement, au moment de la recherche de stage ou d'alternance.

**Contenu** : après avoir envoyé leur CV en amont de l'atelier, les étudiant(e)s vont passer 30 minutes d'entretien avec un recruteur pour se préparer au mieux à leurs entretiens réels.

**Objectif pédagogique** : comprendre les attendus pour être performant(e) lors des entretiens de recrutement – améliorer son argumentaire – corriger sa posture – gérer le stress – gagner en confiance.

## PARTICIPER A UN DEJEUNER/APERO RH

ITEM N°3  
Passer à l'action  
Développer son réseau

**Format** : déjeuner ou apéro  
**Durée** : 2 heures  
**Jauge maxi** : 20 à 30 étudiants  
**Mode** : présentiel  
**Public** : tous niveaux  
**Intervenant** : événement CLUB  
**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : les étudiants partagent un repas avec des DRH d'entreprises renommées dans l'univers quotidien de leur cafétéria, pour parler insertion professionnelle, motivation, stages, emplois, etc..

**Contenu** : accueil et présentation des DRH – apéritif convivial – prise des plateaux - repas par tables de 6 étudiants avec un DRH et discussions.

**Objectif pédagogique** : bénéficier des conseils d'un DRH – revoir son CV – adapter sa posture, ses outils et son argumentaire pour être plus performant(e) - profiter de la proximité et de la convivialité pour poser toutes les questions que l'on a toujours eu envie de poser sans jamais oser !

## PARTICIPER A UN FORUM DES STAGES

ITEM N°3  
Passer à l'action  
Développer son réseau

**Format** : forum de recrutement  
**Durée** : 1/2 journée ou journée complète  
**Jauge maxi** : 500 étudiants  
**Mode** : présentiel ou distanciel  
**Public** : tous niveaux  
**Intervenant** : événement CLUB  
**Prérequis** : avoir préparé sa candidature



**Descriptif** : les étudiants participent à un forum des stages ouvert à toutes les formations de l'USMB. Cette manifestation permet aux étudiants de passer des entretiens de recrutements pour des stages avec des entreprises qui recrutent. Inscriptions en ligne.

**Contenu** : en présentiel ou distanciel, les étudiants passent des entretiens en format « speed dating » de 15 mn – ateliers – TJK et conférences sur place

**Objectif pédagogique** : gagner en confiance – développer son réseau - se familiariser avec l'entretien de recrutement – mieux comprendre les attentes des entreprises – préciser son projet et identifiant les missions et les entreprises qui nous plaisent.

## PARTICIPER A UN TEDX USMB

ITEM N°3

Passer à l'action  
Développer son réseau

**Format** : talk-show

**Durée** : 3 heures

**Jauge maxi** : de 160 à + de 500 étudiants

**Mode** : présentiel ou distanciel

**Public** : tous niveaux

**Intervenant** : événement CLUB

**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : les conférences TEDx sont des allocutions courtes (entre 3 et 18 mn) en public, durant lesquelles les orateurs s'impliquent émotionnellement afin de délivrer une idée qui mérite d'être partagée. Les conférences TEDx sont très renommées et rencontrent un vif succès à travers le monde.

**Contenu** : en présentiel ou distanciel, les « experts » de l'USMB (diplômés, enseignants, chercheurs, vacataires ou personnels...) font vivre aux étudiants des expériences inédites et captivantes, par le récit d'expériences vécues ou d'interventions sur des sujets apolitiques très variés qui laissent une grande place à la créativité, l'innovation et le participatif.

**Objectif pédagogique** : apprendre de l'expérience des autres, partager des émotions et des idées, en savoir un peu plus sur le monde et la vie...

## FAIRE UN STAGE PITON

ITEM N°3

Passer à l'action  
Développer son réseau

**Format** : stage pluridisciplinaire

**Durée** : de 3 à 5 mois

**Jauge maxi** : de 3 à 5

**Mode** : présentiel ou distanciel

**Public** : tous niveaux

**Intervenant** : chef de projet dans une entreprise

**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : un stage PITON est un dispositif qui permet aux entreprises de proposer des projets industriels innovants qui vont être conduits par une équipe pluridisciplinaire de 3 à 5 étudiants.

**Contenu** : défini par les entreprises en fonction du projet.

**Objectif pédagogique** : développer la capacité à travailler en équipe, apprendre autrement, devenir acteur d'un projet à fort enjeu avec des résultats concrets (brevets, prototypes, nouveaux marchés..) bénéficier de formations à créativité, à la gestion de projets, à l'innovation, grâce à un format inédit et stimulant.

## REPRESENTER L'UNIVERSITE SUR UN EVENEMENT d'information et d'orientation

ITEM N°3  
Passer à l'action  
Développer son réseau

**Format** : atelier de formation

**Durée** : 30 mn à 1 heure

**Jauge maxi** : de 10 à 20

**Mode** : présentiel ou distanciel

**Public** : étudiants ambassadeurs/étudiants en poly-action

**Intervenant** : SUIOIP

**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : représenter l'université sur les événements organisés par l'USMB ou sur les salons de l'étudiant, présenter leur filière et la vie étudiante sur leur campus et répondre aux questions des lycéens et de leurs parents. Une mission enthousiasmante, mais une petite préparation s'impose !

**Contenu** : participer à des rencontres sur divers thèmes : Les besoins et attentes des lycéens dans le contexte de la réforme du baccalauréat - L' USMB et son offre de formation - La posture à adopter en tant que représentant de l' USMB.

**Objectif pédagogique** : Comprendre les besoins des publics visés et anticiper leurs questionnements - répondre de manière juste et adaptée aux interrogations des participants.



### 3. PASSER A L'ACTION : TRACER SA VOIE

## H – Organiser des rencontres professionnelles

3



Participer à l'organisation d'un événement professionnel est un excellent moyen de confronter les étudiants à des situations réelles très concrètes : objectif, logistique, contenu, délais, etc...

## COACH DE SPEAKER

ITEM N°3

Passer à l'action

Organiser des rencontres professionnelles

**Format :** talk-show - TEDX

**Durée :** suivi #1 mois + jour J

**Jauge maxi :** de 15 à 30 étudiants

**Mode :** présentiel ou distanciel

**Public :** tous niveaux

**Intervenant :** événement CLUB

**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** aider et épauler un speaker dans toutes les étapes de sa préparation pour un TEDX

**Contenu :** la préparation et le suivi se déroule en deux étapes : 1: préparation au live > rédaction du message d'accueil – rédaction de l'introduction du speaker – rédaction de la conclusion. 2 : le jour J > animation en live selon un conducteur fourni – modération des questions et interaction avec les speakers.

**Objectif pédagogique :** responsabiliser les étudiants sur une action à fort enjeu - prise de parole en public – gestion du stress – méthode et rigueur – confiance en soi - estime de soi - responsabilisation.

## ATELIER HAUT PARLEUR

ITEM N°3

Passer à l'action

Organiser des rencontres professionnelles

**Format :** atelier

**Durée :** 3 heures

**Jauge maxi :** 15 étudiants

**Mode :** présentiel

**Public :** tous niveaux

**Intervenant :** vacataire USMB

**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** mise en situation de l'étudiant dans le cadre d'un événement : prise de parole en public pour être impactant dans sa vie professionnelle.

**Contenu :** facteurs qui influencent la prise de parole en public et gestion du stress – fondamentaux de la prise de parole en public – rédaction de son pitch et mise en situation.

**Objectif pédagogique :** maîtriser une situation de stress en vue d'une intervention en public ayant une application dans la vie professionnelle (contenu, préparation, mise en scène) surmonter son trac et gérer son émotion – maîtriser la communication verbale et non verbale - gagner en confiance.

## RENCONTRE ALUMNIS

ITEM N°3

Passer à l'action

Organiser des rencontres professionnelles

**Format** : table ronde

**Durée** : 2 heures + préparation en amont

**Jauge maxi** : 15 à 30 étudiants par groupes de 3

**Mode** : présentiel ou distanciel

**Public** : tous niveaux

**Intervenant** : événement CLUB

**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : organiser une table ronde réunissant des anciens étudiants de la promotion

**Contenu** : organisation de A à Z avec soutien du Club : recherche et contacts avec les professionnels alumni - invitations pros et étudiants - logistique - accueil - présentations - interviews animations questions/réponses - remerciements - soutenance et bilan.

**Objectif pédagogique** : comprendre les étapes de l'organisation d'un événement et mise en pratique : communication - relationnel - organisation - animation - restitution professionnelle - développer son réseau et ses compétences organisationnelles.

## ATELIER MEGAPHONE

ITEM N°3

Passer à l'action

Organiser des rencontres professionnelles

**Format** : atelier

**Durée** : 1 journée + restitutions

**Jauge maxi** : 15 à 30 étudiants par groupes de 6

**Mode** : présentiel

**Public** : tous niveaux

**Intervenant** : vacataire USMB

**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : organiser et gérer la retransmission d'un événement par le biais d'une vidéo ou d'un reportage photo ou audio

**Contenu** : relever les informations lors de l'événement (vidéo - photos - interviews - talks...) compilation - restitution professionnelle : mini journal - reportage vidéo - reportage photo ou interviews.

**Objectif pédagogique** : apprendre à restituer un événement : tri et choix des informations et maîtrise des outils (montage vidéo - écrit professionnel - maîtrise de la langue - réseaux...) - esprit de synthèse

**Format** : interview en live  
**Durée** : 1 journée + restitutions  
**Jauge maxi** : 15 étudiants par groupes de 2  
**Mode** : présentiel  
**Public** : tous niveaux  
**Intervenant** : vacataire USMB  
**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : créer des interviews de professionnels à l'occasion d'un événement

**Contenu** : choix des professionnels à interviewer d'après la liste des invités. Cahier des charges et conducteur - contact - logistique - documentation et préparation des questions - enregistrement et restitution.

**Objectif pédagogique** : découvrir un métier, un domaine d'activité - maîtriser les règles d'un interview journalistique : apprendre à questionner et écouter - gérer l'appréhension et le stress - adopter une posture professionnelle.



### 3. PASSER A L'ACTION : TRACER SA VOIE

#### I – Développer des compétences complémentaires

3

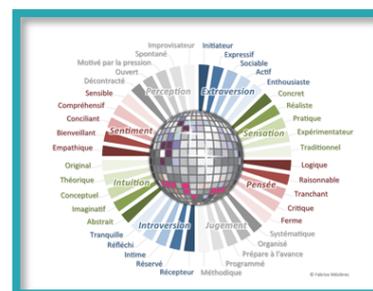


Des ateliers plus spécifiques où les étudiants pourront acquérir des connaissances supplémentaires très utiles en fonction de leur projet, que ce soit en développement personnel, en qualités managériales ou entrepreneuriales...

## ATELIER MBTI

ITEM N°3  
Passer à l'action  
Développer des compétences complémentaires

**Format :** atelier  
**Durée :** 1/2 journée à 2 jours  
**Jauge maxi :** 20 étudiants  
**Mode :** présentiel ou distanciel  
**Public :** étudiants niveau BUT2 ou licence  
**Intervenant :** vacataire USMB  
**Prérequis :** notions de communication interpersonnelle



**Descriptif :** découvrir le questionnaire MBTI pour apprendre à se connaître, à mieux communiquer au sein d'une équipe, à mieux manager.

**Contenu :** découverte de soi : identifier ses préférences, développer l'intelligence collective, la communication au sein de l'équipe, manager en fonction de la personnalité de ses collaborateurs.

**Objectif pédagogique :** l'étudiant est capable d'identifier ses préférences de travail, de communiquer au sein de l'équipe en s'adaptant à chaque personnalité, d'adapter son style de management en fonction de chaque collaborateur.

## BE A BOSS

ITEM N°3  
Passer à l'action  
Développer des compétences complémentaires

**Format :** conférence  
**Durée :** 2 heures  
**Jauge maxi :** 80 à 100 étudiants  
**Mode :** présentiel ou distanciel  
**Public :** étudiants tous niveaux  
**Intervenant :** vacataire USMB  
**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** comment devenir un leader dans un monde en changement continu ?

**Contenu :** manager et leader, quelle différence ? informer les étudiants sur les qualités attendues d'un manager et d'un leader. Qu'implique un monde en changement perpétuel pour un leader ? retours d'expériences de managers et dirigeants et/ou créateurs d'entreprises

**Objectif pédagogique :** ouvrir le « champs des possibles » aider l'étudiant à se positionner par rapport aux rôles et aux qualités attendues d'un manager et d'un leader. Identifier ses capacités managériales.

## REUSSIR SA PRISE DE FONCTION

ITEM N°3

Passer à l'action

Développer des compétences complémentaires

**Format :** atelier

**Durée :** 3 heures

**Jauge maxi :** 20 étudiants

**Mode :** présentiel ou distanciel

**Public :** tous niveaux

**Intervenant :** vacataire USMB

**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** comment réussir sa prise de fonction, que ce soit en stage ou en emploi

**Contenu :** objectifs de la prise de fonction et comment se préparer - règle des 100 jours - exercices de brainstorming - témoignages - 7 actions à promouvoir et 7 actions à proscrire

**Objectif pédagogique :** comprendre les attendus de l'entreprise et pourquoi réussir sa prise de fonction - attirer l'attention sur la hiérarchisation des priorités - diminuer l'appréhension et le stress de la période d'essai - connaître ce qui est à proscrire et à promouvoir - faire preuve d'adaptation et de réactivité pour s'y s'épanouir dès les premiers jours.

## ATELIER JEUNE POUSSE : L'ENTREPRENEURIAT DE A à Z

ITEM N°3

Passer à l'action

Développer des compétences complémentaires

**Format :** atelier

**Durée :** de 3h à 1 journée en fonction des besoins

**Jauge maxi :** 20 étudiants

**Mode :** présentiel ou distanciel

**Public :** tous niveaux

**Intervenant :** vacataire USMB

**Prérequis :** avoir défini un projet ou imaginé des idées de création de valeur



**Descriptif :** tout ce qu'il faut savoir pour créer une entreprise : de l'idée au projet

**Contenu :** pistes pour générer une idée de base - conseils sur les étapes de développement, pour évaluer le marché et un chiffre d'affaire, conseils sur la communication et le financement, les partenaires, les risques..

**Objectif pédagogique :** connaître le processus de la création d'entreprise et avoir une démarche structurée en mode gestion de projet - s'entraîner à présenter un projet, le défendre et le communiquer efficacement.



Vivre une expérience à l'étranger ouvre l'esprit et les portes, car c'est une vraie valeur ajoutée dans un parcours. Autant s'y préparer le mieux possible !

## TU POSTULES OU BIEN ?

### ITEM N°3

Passer à l'action  
Postuler à l'international

**Format** : conférence

**Durée** : 1.30 heure

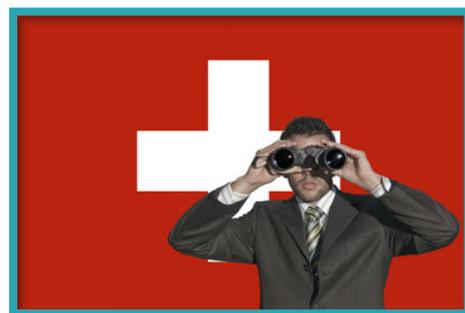
**Jauge maxi** : 20 à 100 étudiants

**Mode** : présentiel ou distanciel

**Public** : tous niveaux

**Intervenant** : vacataire USMB

**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : comment postule-t-on en Suisse ? où chercher et comment s'y prendre ?

**Contenu** : comment s'informer, connaître le marché et créer des outils adaptés au marché suisse – connaître les sites qui recrutent et les techniques de réseautage – savoir faire profil bas, rester honnête et inspirer confiance : méthodes et conseils pour décrocher un entretien

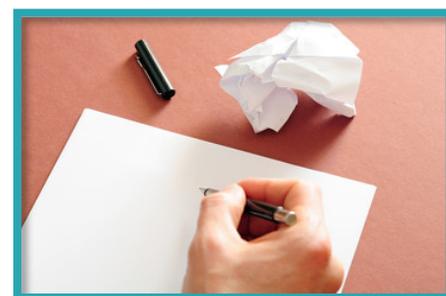
**Objectif pédagogique** : adapter une candidature à un poste en Suisse en ayant connaissance des spécificités du marché helvète - maîtriser la démarche globale d'une candidature en Suisse.

**Format** : conférence  
**Durée** : 1:30 heure  
**Jauge maxi** : 80 à 100 étudiants  
**Mode** : présentiel ou distanciel  
**Public** : adapté au niveau des étudiants  
**Intervenant** : vacataire USMB  
**Prérequis** : avoir rédigé un CV en français



**Descriptif** : construire ou améliorer un CV en anglais grâce à des conseils et des outils  
**Contenu** : quelles sont les règles d'un CV anglophone ? quelles sont les différences essentielles avec un CV français ? présentation des grandes règles sur la base d'exemples.  
**Objectif pédagogique** : se doter d'un CV pertinent, convaincant et adapté pour une candidature en anglais – comprendre les attendus des recruteurs anglophones : contenu – mise en page – photo erreurs à éviter...

**Format** : conférence  
**Durée** : 1:30 heure  
**Jauge maxi** : 80 à 100 étudiants  
**Mode** : présentiel ou distanciel  
**Public** : adapté au niveau des étudiants  
**Intervenant** : vacataire USMB  
**Prérequis** : avoir rédigé une lettre de motivation en français



**Descriptif** : construire ou améliorer une lettre de motivation en anglais grâce à des conseils  
**Contenu** : quelles sont les règles d'une lettre de motivation anglophone ? quelles sont les différences essentielles avec une lettre de motivation en français ? présentation des grandes règles sur la base d'exemples.  
**Objectif pédagogique** : doter d'une lettre de motivation pertinente, convaincante et adaptée pour une candidature en anglais - comprendre les attendus des recruteurs anglophones : construction - contenu – mise en page - erreurs à éviter – formules de politesse.

**Format** : atelier  
**Durée** : 30 mn à 1 heure  
**Jauge maxi** : 30 à 100 étudiants (si format conférence)  
**Mode** : présentiel ou distanciel  
**Public** : adapté au niveau des étudiants  
**Intervenant** : SUIOIP  
**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : envie de prendre une année sabbatique ? appelée aussi "césure", cette interruption de parcours permet de voyager, de faire le point sur son projet professionnel, d'apprendre une nouvelle langue, ou de vivre de nouvelles expériences professionnelles. Quelles démarches entreprendre pour mener à bien ce projet tout en valorisant son parcours ?

**Contenu** : la procédure administrative et calendrier de demande de césure - le statut pendant la césure - témoignages d'étudiants ayant réalisés une césure.

**Objectif pédagogique** : comprendre le dispositif avant de se lancer - intégrer la césure dans une démarche réflexive globale - apprendre à valoriser une césure dans son cursus.



## 4. ORIENTATION ET REUSSITE

### A – Devenir étudiant

4



Faire son entrée dans la vie étudiante est une étape importante. Etre accompagné est un atout supplémentaire pour prendre confiance et appréhender le plus sereinement possible cette période si déterminante.

## FAIRE SES PREMIERS PAS A L'UNIVERSITÉ

ITEM N°4

Orientation et réussite  
Devenir étudiant

**Format :** atelier

**Durée :** 30 mn à 1 heure

**Jauge maxi :** 30 à 100 étudiants (si format conférence)

**Mode :** présentiel ou distanciel

**Public :** adapté au niveau des étudiants

**Intervenant :** SUIOIP

**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** passer du statut de lycéen à celui d'étudiant peut être un véritable défi. Pour que la transition se fasse en douceur et dans les meilleures conditions, les accompagnateurs à la réussite étudiante proposent cet atelier pour donner aux étudiants de précieux conseils.

**Contenu :** quels sont les interlocuteurs adaptés en fonction des besoins de l'étudiant ? les clés pour construire sereinement son parcours universitaire - dispositifs et accompagnement à l'USMB: réorientation, insertion pro, santé.... Témoignages d'étudiants et partage d'expériences...

**Objectif pédagogique :** découvrir les dispositifs d'accompagnement à la réussite des étudiants - mieux connaître les services proposés - appréhender son nouvel environnement universitaire et identifier les bons interlocuteurs.

## SE REORIENTER EN PREMIERE ANNEE

ITEM N°4

Orientation et réussite  
Devenir étudiant

**Format :** atelier de formation

**Durée :** 30 mn à 1 heure

**Jauge maxi :** 30 à 100 étudiants (si format conférence)

**Mode :** présentiel ou distanciel

**Public :** étudiants en 1<sup>ère</sup> année

**Intervenant :** SUIOIP

**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** pour les étudiants qui ne sont plus sûrs que l'université soit faite pour eux, ou d'avoir fait le bon choix de filière, le SUIOIP les accompagne dans la construction d'un nouveau projet, à l'université ou en dehors, et leur donne les clés qui sauront les aider dans leurs choix.

**Contenu :** la démarche introspective préalable à une réorientation - les dispositifs de réorientation (démarches, délais...) - Parcours-sup et la fiche de suivi de réorientation - les interlocuteurs à qui s'adresser pour réaliser une réorientation - témoignages d'étudiants qui se sont réorientés en 1<sup>ère</sup> année

**Objectif pédagogique :** faire le point sur ses objectifs pour savoir si une réorientation est nécessaire ou non - connaître les différents dispositifs de réorientation - comprendre le système des passerelles - s'informer efficacement pour définir ou redéfinir son projet - optimiser et valoriser une réorientation dans son parcours

## PARCOURS-SUP ET LA FICHE DE SUIVI DE RÉORIENTATION

ITEM N° 4

Orientation et réussite  
Devenir étudiant

**Format :** atelier

**Durée :** 30 mn à 1 heure

**Jauge maxi :** 30 à 100 étudiants (si format conférence)

**Mode :** présentiel ou distanciel

**Public :** étudiants en 1<sup>ère</sup> année

**Intervenant :** SUIOIP

**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** cette fiche facultative peut s'avérer être un réel bonus pour le dossier des étudiants! Elle permet de valoriser la démarche qu'ils ont engagée auprès d'un service d'orientation pour être accompagnés dans leur projet de réorientation.

**Contenu :** méthodologie et conseils pour remplir cette fiche dans le cadre d'un projet de réorientation. Mise en pratique sur le site de Parcours-sup. Accompagnement personnalisé.

**Objectif pédagogique :** pourquoi joindre une fiche de suivi de réorientation à son dossier de candidature ? procédure administrative pour remplir une fiche de suivi - procédure technique sur Parcours-sup.

## ATELIER FEED BACK

ITEM N° 4

Orientation et réussite  
Devenir étudiant

**Format :** atelier

**Durée :** 2 à 3 heures

**Jauge maxi :** 15 étudiants

**Mode :** présentiel ou distanciel

**Public :** étudiants tous niveaux

**Intervenant :** vacataire USMB

**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** méthodologie de la rédaction du rapport de stage ou du mémoire

**Contenu :** les participant(e)s vont apprendre à structurer leur document, les techniques et normes à respecter (page de garde, sommaire, introduction...) la méthode, les résultats, la partie discussion, la conclusion, la bibliographie, les annexes et le résumé avec les mots-clés.

**Objectif pédagogique :** être capable de maîtriser les techniques de rédaction de documents - savoir retranscrire et synthétiser de manière claire une expérience vécue - identifier les moyens mis en œuvre et les acquis. Développer l'esprit de synthèse, l'expression française et la communication acquérir une méthodologie transposable dans d'autres situations professionnelles.

## B – Trouver sa voie



Intégrer l'université et trouver la voie qui nous convient vraiment ne va pas forcément de soi. Être accompagné en cas de doute, être conseillé(e) et épaulé(e), permet de prendre confiance pour avancer sereinement vers un objectif.

### S'INTERROGER SUR SON CHOIX DE FILIÈRE : RESTER OU CHANGER?

ITEM N°4

Orientation et réussite  
Trouver sa voie**Format :** atelier**Durée :** 30 mn à 1 heure**Jauge maxi :** 30 à 100 étudiants (si format conférence)**Mode :** présentiel ou distanciel**Public :** étudiants en 1<sup>ère</sup> année**Intervenant :** SUIOIP**Prérequis :** aucun

**Descriptif :** atelier destiné aux étudiants qui commencent une nouvelle vie étudiante et qui ont des interrogations sur la pertinence de leurs choix d'orientation et leurs débouchés professionnels. Quelles questions se poser ? quelles solutions s'offrent à eux ?

**Contenu :** la démarche introspective - les outils et les interlocuteurs adaptés - les dispositifs d'accompagnement des étudiants - la réorientation en 1<sup>ère</sup> année - témoignages d'étudiants et partage d'expériences.

**Objectif pédagogique :** engager une réflexion autour de l'orientation - savoir s'informer sur les pistes envisageables - connaître les dispositifs d'accompagnement à l'orientation et à la réorientation des étudiants à l'USMB - identifier les clés pour définir un projet d'orientation et professionnel

## REFLECHIR A SA POURSUITE D'ETUDE EN MASTER

ITEM N° 4

Orientation et réussite  
Trouver sa voie

**Format** : atelier

**Durée** : 30 mn à 1 heure

**Jauge maxi** : 30 à 100 étudiants (si format conférence)

**Mode** : présentiel ou distanciel

**Public** : étudiants en 2<sup>ème</sup> ou 3<sup>ème</sup> année

**Intervenant** : SUIOIP

**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : atelier destiné aux étudiants en troisième année de licence qui s'apprêtent à candidater à un master. Attention, ces filières sont sélectives : il est donc important de diversifier les candidatures et de bien les préparer.

**Contenu** : la plateforme « Trouver Mon Master » - les événements d'information liés aux bac+4/5 la plateforme e-candidat - les clés pour réussir sa candidature en master.

**Objectif pédagogique** : savoir s'informer sur les différentes formations et leurs débouchés professionnels - connaître les modalités d'inscription - valoriser sa candidature.

## REFLECHIR A SA POURSUITE D'ETUDE EN LICENCE PRO

ITEM N° 4

Orientation et réussite  
Trouver sa voie

**Format** : atelier

**Durée** : 30 mn à 1 heure

**Jauge maxi** : 30 à 100 étudiants (si format conférence)

**Mode** : présentiel ou distanciel

**Public** : étudiants en 2<sup>ème</sup> ou 3<sup>ème</sup> année

**Intervenant** : SUIOIP

**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : atelier destiné aux étudiants en 2<sup>ème</sup> ou 3<sup>ème</sup> année de licence qui s'apprêtent à poursuivre en licence professionnelle.

**Contenu** : les outils de recherche de formation et des événements liés aux LP - la plateforme e-candidat - les clés pour réussir sa candidature en LP

**Objectif pédagogique** : savoir s'informer sur les différentes formations et leurs débouchés professionnels - connaître les modalités d'inscriptions - valoriser sa candidature

## PREPARER SON ENTREE EN FORMATION SELECTIVE

ITEM N° 4  
Orientation et réussite  
Trouver sa voie

**Format :** atelier

**Durée :** 30 mn à 1 heure

**Jauge maxi :** 30 à 100 étudiants (si format conférence)

**Mode :** présentiel ou distanciel

**Public :** étudiants préparant une entrée en formation sélective

**Intervenant :** SUIOIP

**Prérequis :** avoir un CV et une LM déjà construits.



**Descriptif :** conseils pour préparer son entrée en formation sélective

**Contenu :** spécificités de la candidature en formation sélective. Repérage des motivations personnelles et celles à développer et à présenter à un jury. Préparation de l'argumentation et réalisation des outils.

**Objectif pédagogique :** appréhender les différences entre une candidature pour une formation sélective et un emploi. Construire des outils de candidature adaptés à l'objectif. Se donner les moyens de réussir son entrée dans une formation que l'on a choisie qui correspond à un projet professionnel réfléchi et réaliste.

## SE RÉORIENTER PENDANT SON CURSUS

ITEM N° 4  
Orientation et réussite  
Trouver sa voie

**Format :** atelier

**Durée :** 30 mn à 1 heure

**Jauge maxi :** 30 à 100 étudiants (si format conférence)

**Mode :** présentiel ou distanciel

**Public :** étudiants en 2<sup>ème</sup> ou 3<sup>ème</sup> année

**Intervenant :** SUIOIP

**Prérequis :** aucun



**Descriptif :** atelier destiné aux étudiants dont le projet professionnel se précise, mais qui ne sont plus sûrs d'avoir fait le bon choix de filière. Le SUIOIP les accompagne dans la construction d'un nouveau projet, à l'université ou en dehors, et leur donne les clés pour les guider dans leurs choix.

**Contenu :** la démarche introspective préalable à une réorientation - les dispositifs de réorientation (démarches, délais...) - les interlocuteurs à qui s'adresser pour réaliser une réorientation - présentation de la plateforme e-candidat - témoignages d'étudiants qui se sont réorientés.

**Objectif pédagogique :** faire le point sur ses objectifs pour savoir si une réorientation est nécessaire ou non - connaître les différents dispositifs de réorientation - comprendre le système des passerelles - savoir s'informer efficacement pour définir ou redéfinir son projet - optimiser et valoriser une réorientation dans son parcours

## L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES DOCTORANTS

ITEM N° 4

Orientation et réussite

Trouver sa voie

**Format** : atelier

**Durée** : 2 heures

**Jauge maxi** : 15 étudiants

**Mode** : présentiel ou distanciel

**Public** : doctorants

**Intervenant** : SUIOIP

**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : informations sur le marché du travail des docteurs pour construire un projet en adéquation avec ses compétences pour postuler sereinement.

**Contenu** : situation professionnelle des doctorants – identifier et valoriser ses compétences – formuler un projet professionnel – réseau et marché caché/candidature et marché ouvert

**Objectif pédagogique** : identifier des carrières possibles après la thèse – construire son portefeuille de compétences – construire ses outils de communication – établir sa démarche de recherche d'emploi - développer les outils et la méthode pour trouver le bon poste en phase avec ses compétences.

## LE PASS PRO JEUNES DIPLOMES

ITEM N° 4

Orientation et réussite

Trouver sa voie

**Format** : séminaire

**Durée** : 1/2 journée ou 1 journée

**Jauge maxi** : 10 étudiants

**Mode** : présentiel

**Public** : étudiants niveau LP ou M2

**Intervenant** : SUIOIP

**Prérequis** : avoir un CV et une LM



**Descriptif** : donner des clés aux futurs diplômés pour décrocher leur premier emploi.

**Contenu** : méthodologie et mises en situation. Tout au long de la journée des mises en application personnalisées sont prévues afin qu'à l'issue de la formation le candidat sorte avec un CV et une lettre de motivation efficaces et adaptés à son marché, prêts à l'emploi !

**Objectif pédagogique** : maîtriser les techniques de recherche d'emploi à travers la découverte d'outils de connaissance du marché de l'emploi, de conception d'une candidature, de prospection et de suivi. Savoir identifier et valoriser ses atouts et compétences. Construire une candidature efficace et se préparer à un entretien d'embauche.



# LES PACKS COMPLETS



La Box IPro vous propose des « packs » qui regroupent plusieurs ateliers de 2heures en un programme cohérent et progressif qui constitue à lui seul un module complet. Deux exemples sont proposés, mais vous pouvez également constituer vos propres packs en fonction du nombre d'heures dont vous disposez.

## STRATEGIE ET TECHNIQUES DE RECHERCHE D'EMPLOI

### LES PACKS

**Format** : atelier

**Durée** : 3 X 2 heures

**Jauge maxi** : 20 étudiants

**Mode** : présentiel ou distanciel

**Public** : tous niveaux

**Intervenant** : SUIOIP/vacataires USMB

**Prérequis** : aucun

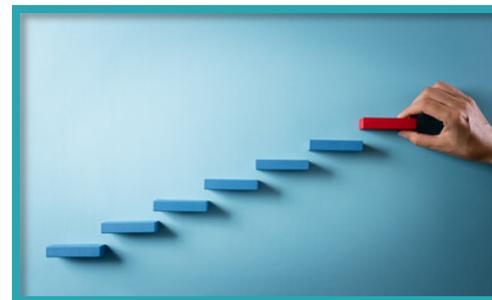


**Descriptif** : conseils pour mettre en place une démarche globale de recherche de stage ou d'emploi efficace- les différentes stratégies au regard du marché du travail - les techniques et outils qui ont fait leurs preuves.

**Contenu** : les étapes de la recherche d'emploi - le trèfle chanceux - le CV - la LM - l'entretien - les réseaux - les méthodes inhabituelles et innovantes

**Objectif pédagogique** : maîtriser la démarche globale d'une candidature en étant capable de rédiger un CV, une LM et de se présenter à un entretien - confronter son projet de formation avec le marché de l'emploi - définir une stratégie et adopter une méthodologie - être capable de s'adapter pour être efficace.

**Format** : atelier  
**Durée** : 6 X 3 heures  
**Jauge maxi** : 20 étudiants  
**Mode** : présentiel ou distanciel  
**Public** : tous niveaux  
**Intervenant** : vacataire USMB/SUIOIP  
**Prérequis** : aucun



**Descriptif** : de son projet professionnel à son entretien de recrutement : méthodes et outils pour affiner son projet, mettre en avant ses atouts et réussir son entretien d'embauche

**Contenu** : 6 modules de 3 heures très complets qui vont de la construction de son projet professionnel jusqu'à l'entretien, en passant par les compétences, les outils de candidatures et les réseaux : la démarche interactive de A à Z, avec débriefing collectif ou débriefing individuel à la demande

**Objectif pédagogique** : tout savoir pour comprendre et mettre en œuvre les mécanismes d'une candidature cohérente en phase avec son projet. Comprendre les attentes du marché et des recruteurs et savoir y répondre de manière efficace.



## PROCEDURE pour la mise en place d'un module IP

Vous souhaitez compléter un module IP déjà existant ?

Vous avez besoin de remplacer ou de recruter un(e) vacataire ?

Vous souhaitez améliorer ou diversifier votre module IP avec de nouvelles approches ?

Vous n'avez jamais mis en place de cours IP et vous souhaitez être conseillé(e) ?

Nous sommes là pour vous accompagner et vous conseiller dans la construction d'un module sur mesure. Contactez-nous pour un rendez-vous avec un binôme CLUB/SUIOIP : quelles que soient vos demandes et votre budget, nous avons des solutions pour vous !

# EXEMPLES DE CONSTRUCTION DE MODULES IP

## MODULE 1

**Composante :** IUT Chambéry

**Département :** GCCD ( Génie Civil et Construction Durable)

**Etudiants :** BUT 1<sup>ère</sup> année

**Effectif :** 52 – 4 groupes de 13 étudiants

**Période :** 2<sup>ème</sup> semestre : 5 séances de janvier à mars

**Volume horaire/étudiant :** 16.5 heures

ATELIER	ITEM	CONTENU	VOLUME
1. Lego serious play	1. Bien se connaître <i>ce que je suis</i>	Découvrir sa propre personnalité au travers d'un jeu de construction	3 heures
2. Atelier pépite : Identifier et valoriser mes compétences	1. Bien se connaître <i>ce que je sais faire</i>	Inventaire de ce que l'on sait déjà faire en dehors d'expériences purement professionnelles et qui peuvent être valorisées auprès d'un employeur	3 heures
3. CV et LM : les secrets pour être efficace + L'art de l'accroche : le pitch mail	3. Passer à l'action <i>réaliser des outils de candidature</i>	CV et LM : Les grandes théories et pratiques - réaliser un CV et une LM adaptés, efficaces, aux normes. + Séance sur le pitch mail – atelier jeu de rôle	4.5 heures
4. Verbal express	3. Passer à l'action <i>exprimer clairement un projet</i>	De l'écrit à l'oral, maîtriser les règles de l'expression écrite – s'approprier l'art de l'expression verbale – structurer son argumentation - gagner en efficacité et en fluidité	4.5 heures
5. La méthode Club	3. Passer à l'action <i>cibler les entreprises</i>	Présentation du Club et la méthodologie de recherche de stage et présentation d'outils	1.5 heures

## MODULE 2

**Composante :** SCEM ( Sciences et Montagne)

**Département :** CHIMIE – Chimie verte et éco-innovation

**Etudiants :** Master 1<sup>ère</sup> année

**Effectif :** 23 étudiants

**Période :** 1<sup>er</sup> semestre : 6 séances au mois de septembre

**Volume horaire/étudiant :** 10 heures

ATELIER	ITEM	CONTENU	VOLUME
1. Atelier pépite : Identifier et valoriser mes compétences	1. Bien se connaître <i>ce que je sais faire</i>	Inventaire de ce que l'on sait déjà faire en dehors d'expériences purement professionnelles et qui peuvent être valorisées auprès d'un employeur	2 heures
2. CV et LM : les secrets pour être efficace	3. Passer à l'action <i>réaliser des outils de candidature</i>	CV et LM : Les grandes théories et pratiques - réaliser un CV et une LM adaptés, efficaces, aux normes.	2 heures
3. Entretien toujours prêt	3. Passer à l'action <i>comprendre les attentes des recruteurs</i>	Présentation des grands principes pour réussir un entretien – comment se préparer ? savoir analyser une offre de poste – que faire avant, pendant et après pour réussir ?	3 heures
4. My personal branding	1. Bien se connaître <i>savoir qui je suis</i>	Apprendre à promouvoir son image et ses compétences par le biais de techniques marketing et devenir soi-même une marque reconnue !	2 heures
5. La clinique du CV + séance évaluation	3. Passer à l'action <i>réaliser des outils de candidature</i>	Clinique du CV en distanciel avec professionnels puis pitch de présentation en live avec évaluation	0.5 heures
6. Rencontre alumni	3. Passer à l'action <i>organiser des rencontres professionnelles</i>	Organisation de la rencontre : recherche et contacts avec les professionnels alumni - invitations pros et étudiants – logistique – accueil – présentations – interviews animations questions/réponses	1.5 heures

## MODULE 3

Composante : IAE Savoie Mont Blanc - Annecy

Département : Mention Management

Etudiants : Master 1<sup>ère</sup> année : Marketing International / DAF / Economic & Business Analyst / Amélioration de la performance Industrielle / Informatique et Management de l'Entreprise/ Achats Logistique / Management des Zones Export

Effectif : 120 étudiants - 7 groupes

Période : 1<sup>er</sup> semestre : 6 séances en septembre

Volume horaire/étudiant : 10 heures

ATELIER	ITEM	CONTENU	VOLUME
1. La méthode Club	3. Passer à l'action <i>cibler les entreprises</i>	Présentation du Club et la méthodologie de recherche de stage et présentation d'outils	1.5 heures
2. Verbal express	3. Passer à l'action <i>exprimer clairement un projet</i>	De l'écrit à l'oral, maîtriser les règles de l'expression écrite – s'approprier l'art de l'expression verbale – structurer son argumentation - gagner en efficacité et en fluidité	4.5 heures (3X1.5h)
3. Bibi sur la toile	3. Passer à l'action <i>réaliser des outils de candidature</i>	Créer un profil Linked'in - Instagram et le valoriser en ayant conscience de la maîtrise de son image et de sa marque personnelle, créer des contacts, avoir un stratégie de ciblage des entreprises. Chaque participant prépare/mets à jour son profil et le présente – débriefing collectif général	2 heures
4. Atelier stratagème	3. Passer à l'action <i>comprendre les attentes des recruteurs</i>	Comment déjouer les pièges des questions type des recruteurs et répondre avec agilité sans se sentir pris au dépourvu	2 heures



# CLUB DES ENTREPRISES DE L'UNIVERSITE SAVOIE MONT BLANC

Administration et Antenne IAE Savoie Mont Blanc

4, chemin de Bellevue - BP 80439

74944 ANNECY LE VIEUX

04 50 09 24 06 - [administration.club-des-entreprises@univ-smb.fr](mailto:administration.club-des-entreprises@univ-smb.fr)

IAE Savoie Mont Blanc Chambéry  
Bat 23/24 - Route de Saint Cassin  
73011 Chambéry  
Sophie Arnoult - 04 50 09 24 82  
[Sophie.arnoult@univ-smb.fr](mailto:Sophie.arnoult@univ-smb.fr)

IUT Annecy  
9, Rue Arc en Ciel  
74940 Annecy-le-Vieux  
Marie Villard - 04 50 66 60 08  
[Marie.villard@univ-smb.fr](mailto:Marie.villard@univ-smb.fr)

IUT Chambéry  
28 avenue du lac d'Annecy - Savoie Technolac  
73370 Le Bourget-du-Lac  
Anne Naudy - 04 79 75 88 80  
[Anne.naudy@univ-smb.fr](mailto:Anne.naudy@univ-smb.fr)

Polytech Annecy-Chambéry  
5, Chemin de Bellevue - BP 80439  
74940 Annecy-le-Vieux  
04 50 09 66 06

Faculté de Droit  
20 Chemin de la Cascade  
73 000 Jacob-Bellecombette  
Anais Leveillet - 04 79 75 91 30  
[Anais.leveillet@univ-smb.fr](mailto:Anais.leveillet@univ-smb.fr)

Sciences & Montagne  
35 Avenue du Lac du Bourget  
73376 Le Bourget-du-Lac  
Véronique Martin - 04 79 75 94 49  
[Veronique.martin@univ-smb.fr](mailto:Veronique.martin@univ-smb.fr)

SUIOIP

Déborah Sozzo - Jean-Michel Fages

04 79 75 94 83 - [responsable.insertion-pro@univ-smb.fr](mailto:responsable.insertion-pro@univ-smb.fr)

FORMER **ÉCHANGER** ACCOMPAGNER

ORGANISER **PARTAGER** RENCONTRER

COLLABORER **PROFESSIONNALISER**

INNOVER PROPOSER **DÉVELOPPER**

ENCOURAGER ENSEIGNER VALORISER

RÉCOMPENSER **DIAGNOSTIQUER** INVENTER

**CONNECTER** PARTICIPER

**ENTREPRISES & UNIVERSITÉ**



LA MÉTHODE CLUB C'EST PAS DU BLUFF !

[www.club-entreprises.univ-smb.fr](http://www.club-entreprises.univ-smb.fr)