



Présentation

Code interne : PB9SCHNE

Description

Les enseignements de sciences humaines et les conférences de 3ème année ont pour objectif :

- de confronter les élèves aux problématiques de l'entreprise et de compléter leur formation au management des hommes et des projets.
- de permettre aux élèves d'identifier leurs compétences et de les préparer à un futur recrutement au travers de l'exercice "Valoriser ses compétences".

Syllabus

Valoriser ses compétences (B. Despagne)

Savoir se présenter tout en valorisant ses connaissances, ses acquis et ses expériences au cours d'un oral blanc constitue une compétence indispensable dans les processus d'orientation professionnelle et de développement de carrière.

Valoriser ses compétences est un exercice d'entraînement à un entretien de recrutement face à un jury de recruteurs qui peuvent endosser les rôles de RH, de PDG, ou de Manager. La présentation ne s'appuie sur aucun support. Cet exercice, obligatoire, n'est pas évalué.

Objectif

Passer un oral blanc de recrutement de stage et s'exercez à répondre aux 10 questions incontournables de 3 types de recruteurs différents.

Contenu

1) Echange avec le jury

En s'appuyant sur l'annonce de stage choisie par le candidat, le jury posera les questions habituelles posées en entretien, à savoir :

1. Parlez-moi de vous ?
2. Que savez-vous sur notre entreprise ?

3. Qu'avez-vous compris de l'annonce à laquelle vous postuler ou comment envisagez-vous le travail qui vous sera demandé ?
4. Pourquoi croyez-vous être le (la) meilleur(e) candidat sur cette offre ?
5. Quelles sont vos 2 forces ?
6. Quelles sont vos 2 axes d'amélioration ?
7. Que pouvez-vous nous dire sur l'entreprise dans laquelle vous avez fait votre dernier stage ?
8. Avez-vous des questions pour nous ?
9. Avez-vous une idée de votre futur projet professionnel ?
10. Comment vous sentez-vous après cet exercice ?

Durée de l'échange : 10 min

2) Débriefing (10 minutes par candidat)

Le jury fera un retour à chaque élève sur son savoir faire, son faire savoir et son savoir-être et lui donnera des conseils pour être encore mieux préparé à ses prochains recrutements.

yse

Construire une ébauche de modèle d'affaires

Gestion de crise (J.-P. Korczac)

Objectifs

Sensibiliser à l'anticipation et la préparation des crises, avec l'objectif de réactivité et d'efficacité dans sa gestion, lorsque l'on y est confronté.

Contenu

1) Éléments de base

Termes et notions essentielles :

- Risques, Crises, gestion : de quoi parlons-nous ?

Les différents types de crises

2) Différentes phases en amont

- Identifier les risques, anticiper les risques et leur arrivée
- Anticiper les crises potentielles liées à l'activité
- La notion de veille (document unique) information,
- Sensibilisation, formation, entraînement en interne

3) Gestion de la crise

En amont, pendant, après la crise (3 étapes à préparer, vivre, exploiter)

- L'équipe de gestion : qui fait quoi, comment, avec quels moyens ?
- Le REX en suivant la crise (mutualisation des expériences pour la progression de l'organisation)

Conclusion : que retenir ?

Prérequis

Avoir une connaissance du document unique et du CSE/ CHSCT serait un plus !

Initiation à la négociation (K. Geitzholz)

Objectifs

- Sensibiliser aux techniques de négociations
- Améliorer la qualité des échanges en mode projet

Contenu

- Les principes de la négociation
- Les tactiques de la négociation
- Jeux de rôle et mise en situation

Documents

- Réussissez toutes vos négociations, Lionel Bellenger
- L'art de négocier avec la méthode Harvard, Maurice A. Bercoff

Conférences

Ces cycles de conférences / tables rondes ont pour objectifs de sensibiliser les élèves à des thématiques d'ordre scientifique ou en lien avec l'éthique ou le développement durable et la responsabilité sociétale.

Le titre et la date de ces événements seront communiqués aux élèves au fur et à mesure de leur programmation.
a date de ces événements seront communiqués aux élèves au fur et à mesure de leur programmation.

Informations complémentaires

Entreprise, Métier et Culture

Infos pratiques

Contacts

Karene Geitzholz

✉ Karene.Geitzholz@bordeaux-inp.fr

Jean-Pierre Korczak

✉ Jean-Pierre.Korczak@bordeaux-inp.fr

Betty Despagne

✉ Betty.Despagne@bordeaux-inp.fr

