



# CATALOGUE DE FORMATION



# SOMMAIRE

- **BILAN DE COMPETENCES**
- **FORMATIONS**
  - **Commercial/marketing**
    - Stratégie commerciale, marketing,
  - **Communication**
    - S'exprimer à l'oral de manière claire et professionnelle
  - **Langues et FLE**
    - Les bases de l'anglais en situation professionnelle

## LE + DE MY CAMPUS

*Toutes nos formations sont adaptées et personnalisées selon vos objectifs et vos besoins.*

## BILAN DE COMPETENCES

*Notre bilan de compétences vous fournira une analyse complète de votre parcours, de votre vécu personnel et professionnel, de vos savoirs-faire et savoirs-être, de vos compétences et de vos besoins éventuels en formation. A l'aide d'analyses psychométriques complètes, nous pourrons déterminer ensemble l'environnement et les métiers qui vous correspondent au mieux, en accord avec vos valeurs et vos besoins.*

**Prérequis :** Aucun prérequis n'est nécessaire pour effectuer ce bilan de compétences

**Objectifs :** L'objectif de ce bilan de compétences est de vous apporter les clés pour mieux comprendre vos capacités et vos aptitudes à travers l'étude de votre personnalité, de vos compétences et de vos motivations. A l'issue de ce bilan de compétences vous serez en capacité de :

- Valoriser vos compétences et acquis professionnels
- Identifier vos compétences transférables, repérer les potentialités
- Identifier vos opportunités d'évolution professionnelle
- Définir les pistes d'évolution en fonction de votre profil professionnel
- Valider la faisabilité du projet professionnel.

**Modalités pédagogiques :** Le déroulement de notre bilan de compétences suit les trois phases réglementaires prévues par l'article R.6313-4 du Code du travail. Celui-ci se répartit sous la forme de 7 entretiens. Voici le détail de ces 3 phases. Une phase préliminaire qui permettra de faire un bilan sur votre situation actuelle, une analyse de vos besoins ainsi qu'une présentation du déroulement du bilan et la définition des modalités. Une seconde phase d'investigation qui consistera à étudier votre personnalité, votre parcours, vos aptitudes et votre motivation. Puis une troisième étape afin de faire la synthèse du bilan, et de vous présenter les résultats et les pistes pouvant être envisagés ainsi que les actions à mettre en place.

**Contenu pédagogique :**

- Entretien n°1 : Votre parcours
- Entretien n°2 : Vos besoins, intérêts et compétences
- Entretien n°3 : Vos intelligences, personnalité et valeurs
- Entretien n°4 : Vos intérêts et compétences spécifiques
- Entretien n°5 : Évaluation des compétences techniques
- Entretien n°6 : Évaluation des compétences transversales (soft skills)
- Entretien n°7 : Exploration des options de carrière
- Entretien n°8 : Recherche d'emploi / création d'entreprise
- Entretien n°9 : Exploration des possibilités de formation
- Entretien n°10 : Plan d'action
- Entretien n°11 : Réseautage et développement professionnel
- Entretien n°12 : Remise de la synthèse
- Entretien de suivi entre 3 et 6 mois

**Modalité d'évaluation :** A l'issue de chaque session une synthèse sera à remplir afin d'ancrer les savoirs acquis au cours du bilan. Nous ferons un point sur les objectifs fixés en début de bilan, afin de savoir si ceux-ci ont été atteints.

**Accessibilité :** Le bilan de compétences est ouvert à tous. My Campus est sensible à la prise en compte du handicap, si votre situation nécessite un accueil ou des outils spécifiques, nous nous engageons à étudier toutes les solutions possibles afin de permettre un accueil dans les conditions requises.

**Modalités d'accès :** Notre bilan de compétences est proposé en individuel et peut se réaliser en présentiel ou en distanciel. Veuillez prendre contact avec nous pour plus d'informations, nous nous engageons à revenir vers vous sous 48h.

**Délai d'accès :** 2 semaines

**Durée :** 24h répartis 12 entretiens de 2 heures + environ 6 heures de tests en ligne à passer et de travail personnel

**Tarif :** 2900,00 € TTC

## STRATEGIE COMMERCIALE, MARKETING, VENTE ET NEGOCIATION

*La formation "Développer et consolider sa Stratégie Commerciale, Marketing, Vente et Négociation" est conçue pour offrir aux professionnels des compétences clés afin de réussir dans le monde dynamique du commerce et du marketing.*

**Prérequis :** Aucun pré-requis

### Objectifs

- Développer une stratégie commerciale à court, moyen et long terme
- Maîtriser la relation clientèle
- Connaître les techniques de vente et de négociation
- Utiliser les outils de pilotage d'activité
- Élaborer des campagnes marketing efficaces
- Maîtriser les outils et plateformes numériques

**Modalités pédagogiques :** Cette formation est proposée en présentiel uniquement, en individuel ou en petit groupe (max. : 3) afin de s'adapter au mieux aux besoins spécifiques de chaque participant.

**Modalités d'évaluations :** Chaque fin de module comprend un test de type QCM, et des exercices sur des exemples et cas concrets.

**Contenu pédagogique :** Cette formation est composée de 10 modules, vous pouvez choisir parmi ceux adaptés à vos besoins.

- Module 1 : Préparer et réussir efficacement la négociation commerciale
- Module 2 : Convaincre et apprendre à conclure une négociation
- Module 3 : Construire son plan opérationnel d'actions commerciales
- Module 4 : Élaborer un plan marketing efficace
- Module 5 : Définir efficacement son positionnement et sa cible
- Module 6 : Concevoir et mettre en œuvre un plan d'action opérationnel
- Module 7 : Développer la satisfaction des ses clients
- Module 8 : Gérer les réclamations et les litiges
- Module 9 : Les appels d'offre
- Module 10 : Prospector et gagner de nouveaux clients

**Accessibilité :** Cette formation est ouverte à tous. My Campus est sensible à la prise en compte du handicap, si votre situation nécessite un accueil ou des outils spécifiques, nous nous engageons à étudier toutes les solutions possibles afin de permettre un accueil dans les conditions requises.

**Modalités d'accès :** Notre formation est proposée en individuel ou en petit groupe (max.3). Veuillez prendre contact avec nous pour plus d'informations, nous nous engageons à revenir vers vous sous 48h.

Délai d'accès : 4 semaines

Durée : 7 heures par module

Tarif : A partir de 750,00 € TTC par module

## S'EXPRIMER A L'ORAL DE MANIERE CLAIRE ET PROFESSIONNELLE ET TRAVAILLER SON DISCOURS COMMERCIAL

**Prérequis :** Aucun prérequis n'est nécessaire pour effectuer cette formation

**Objectifs :**

- Améliorer et développer les compétences orales
- Être plus à l'aise particulièrement dans un contexte professionnel
- Comprendre les freins et blocages et apprendre à les surmonter
- Gagner en confiance et en efficacité
- Savoir convaincre et d'accrocher son auditoire
- Être capable de faire un discours commercial clair et synthétique

**Modalités pédagogiques :** Cette formation est proposée en présentiel, en individuel ou en petit groupe (max. : 3) afin de s'adapter au mieux aux besoins spécifiques de chaque participant.

**Contenu :** Cette formation est composée de 4 modules, vous pouvez choisir parmi ceux adaptés à vos besoins.

- Module 1 : Découvrir son potentiel et détecter ses blocages
- Module 2 : Renforcer ses qualités d'écoute et d'adaptation
- Module 3 : S'affirmer et développer la bonne attitude
- Module 4 : Construction et élocution d'un discours commercial

**Modalité d'évaluation :** Enregistrement vidéo d'un discours commercial/pitch avant et après la formation avec questionnaire d'autoévaluation, et évaluation/commentaires par le formateur

**Accessibilité :** Cette formation est ouverte à tous. My Campus est sensible à la prise en compte du handicap, si votre situation nécessite un accueil ou des outils spécifiques, nous nous engageons à étudier toutes les solutions possibles afin de permettre un accueil dans les conditions requises.

**Modalités d'accès :** Notre formation est proposée en individuel ou en petit groupe (max.3). Veuillez prendre contact avec nous pour plus d'informations, nous nous engageons à revenir vers vous sous 48h.

**Délai d'accès :** 4 semaines

**Durée :** 7 heures par module

**Tarif :** A partir de 750,00 € TTC par module

## LES BASES DE L'ANGLAIS EN SITUATION PROFESSIONNELLE

*Cette formation est composée de 3 modules, vous pouvez choisir parmi ceux adaptés à vos besoins.*

**Prérequis :** Aucun prérequis n'est nécessaire pour effectuer cette formation. Un test de niveau vous sera proposé en amont de la formation afin d'évaluer votre niveau.

**Objectifs :**

- Remise à niveau/perfectionnement de son niveau en anglais
- Enrichir le vocabulaire professionnel
- Améliorer la compréhension orale
- Améliorer l'expression écrite
- Fluidifier l'expression orale

**Modalités pédagogiques :** Cette formation est proposée en présentiel, en individuel ou en petit groupe (max. : 3) afin de s'adapter au mieux aux besoins spécifiques de chaque participant.

**Contenu :**

- Module 1 : Améliorer la compréhension écrite et enrichir son vocabulaire
- Module 2 : Améliorer sa compréhension orale et développer son expression orale
- Module 3 : Développer l'expression écrite

**Modalité d'évaluation :** Chaque fin de module comprend un test de type QCM

**Accessibilité :** Cette formation est ouverte à tous. My Campus est sensible à la prise en compte du handicap, si votre situation nécessite un accueil ou des outils spécifiques, nous nous engageons à étudier toutes les solutions possibles afin de permettre un accueil dans les conditions requises.

**Modalités d'accès :** Notre formation est proposée en individuel ou en petit groupe (max.3). Veuillez prendre contact avec nous pour plus d'informations, nous nous engageons à revenir vers vous sous 48h.

**Délai d'accès :** 4 semaines

**Durée :** 7 heures par module

**Tarif :** A partir de 750,00 € TTC par module



## DEVENIR « COACH SCOLAIRE »

*Cette formation est composée de 6 modules, vous pouvez choisir parmi ceux adaptés à vos besoins.*

**Prérequis :** Aucun prérequis n'est nécessaire pour effectuer cette formation. Un test de niveau vous sera proposé en amont de la formation afin d'évaluer votre niveau.

### Objectifs :

- Savoir formaliser et réaliser une prestation de coaching
- Comprendre le métier de Coach Scolaire ainsi que ses missions.
- S'approprier les outils permettant la compréhension, les attentes et la pratique du métier.
- Trouver les ressorts qui permettent de gérer une situation délicate, à rebondir et/ou progresser.
- Comprendre les bases de la psychologie de l'enfant
- Connaître les techniques d'apprentissage et de méthodologie
- Acquérir le niveau scolaire nécessaire pour accompagner la scolarité des jeunes
- Développer des compétences en vue d'une création ou d'une intégration en entreprise

**Modalités pédagogiques :** Cette formation est proposée en présentiel, en individuel ou en petit groupe (max. : 3) afin de s'adapter au mieux aux besoins spécifiques de chaque participant.

### Contenu :

- Module 1 : Coaching : posture et réalisation d'un entretien de coaching
- Module 2 : Coacher les besoins de l'enfant
- Module 3 : Coaching scolaire et pédagogique
- Module 4 : Remise à niveau et connaissances des programmes scolaires
- Module 5 : Intégrer une entreprise en tant que coach scolaire
- Module 6 : Démarrer et développer son entreprise

**Modalité d'évaluation :** Des quizz et mise en situation seront proposés tout au long de la formation

**Accessibilité :** Cette formation est ouverte à tous. My Campus est sensible à la prise en compte du handicap, si votre situation nécessite un accueil ou des outils spécifiques, nous nous engageons à étudier toutes les solutions possibles afin de permettre un accueil dans les conditions requises.

**Modalités d'accès :** Notre formation est proposée en individuel ou en petit groupe (max.3). Veuillez prendre contact avec nous pour plus d'informations, nous nous engageons à revenir vers vous sous 48h.

Délai d'accès : 4 semaines

Durée : 7 heures par module

Tarif : A partir de 750,00 € TTC par mod

## UNE QUESTION ? BESOIN D'INFORMATIONS ?

### POUR NOUS CONTACTER



formation@mycampus-reussite.fr



06.63.59.96.93



<https://www.mycampus-pros.fr>



348 avenue Jean Jaurès  
84200 CARPENTRAS