



SUSCITER DES VOCATIONS

Association d'accompagnement scolaire & professionnel

LE KIT DU BÉNÉVOLE

D-CLIC MÉTIER

Interventions - Forums des Métiers



COMMERCE - DISTRIBUTION



Digital
Marketing



Entrée A - Maison des Associations
1 place des Orphelins - 67000 Strasbourg



03 69 14 46 92



contact@dclic.asso.fr



www.dclic.asso.fr





KIT BÉNÉVOLE

Interventions - Forum des métiers



1 - Informations générales sur le déroulé des interventions

Objectif des Interventions

Les interventions sont destinées aux élèves des classes de 4^{ème}, 3^{ème} et 2^{nde}. Elles se déroulent en petit groupe, avec une durée de 25 minutes par intervention.

Déroulement de la Matinée

Accueil des bénévoles À partir de 8h50
Mot de Bienvenue 9h00
Début du Forum des Métiers 9h15

Timing des Interventions
9h15 - 9h40
9h40 - 10h05
10h05 - 10h30
Pause 10h30 - 10h45
10h45 - 11h10
11h10 - 11h35
11h35 - 12h00

Remarque : Accès aux Salles

Le lieu de votre intervention sera identifié par un kakémono spécifique à votre domaine. En cas de besoin, n'hésitez pas à vous adresser à un membre de l'association pour obtenir des indications.

2 - Préparation aux interventions

Supports et Matériels

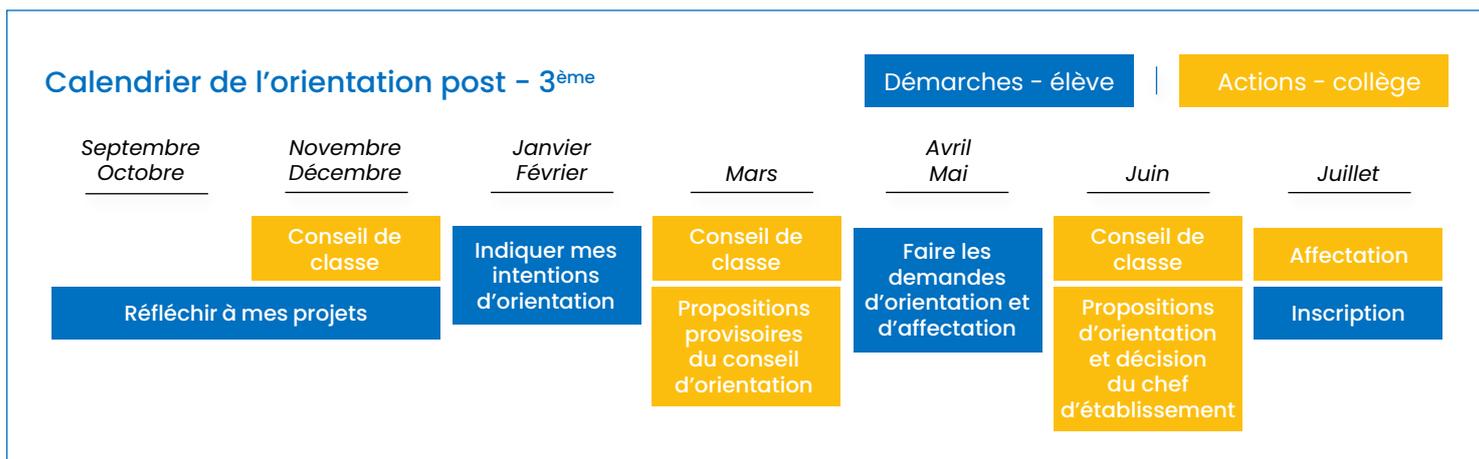
Vous êtes encouragé-e à apporter et utiliser vos propres supports et matériels (ordinateurs, brochures, cartes de visite, etc.). Les vidéos courtes et pertinentes peuvent également être utilisées pour soutenir vos propos.

Collaboration

Si vous le pouvez, n'hésitez pas à venir accompagné d'un-e collègue pour enrichir l'intervention et permettre aux élèves de mieux comprendre et appréhender le domaine. Dans ce cas, nous vous invitons à informer l'association afin de finaliser l'inscription de votre accompagnant(e).

Interventions en binôme

Si vous intervenez en binôme, effectuez un brief préalable pour coordonner vos interventions, répartir la parole et couvrir les principaux points.



3 - Déroulement des interventions

Organisation des interventions

Vous avez la liberté d'organiser vos interventions comme vous le souhaitez. Cependant, voici la structure type recommandée.

1. Introduction

- Établissez un **climat propice à l'échange** en soulignant l'**importance de préparer son orientation** dès que possible.
- Rappelez aux élèves les **échéances** et les **dates limites pour les vœux d'orientation**.
- **Encouragez les élèves à poser des questions** dès le début pour favoriser l'interaction.
- N'hésitez pas à **imposer certaines règles de discipline** (par exemple : retirer les vestes, poser les sacs au sol, etc.).

2. Tour de table

Demandez à chaque élève de se présenter :

- Prénom
- Centres d'intérêt (scolaires et extra-scolaires)
- Idées de métiers ou domaines d'intérêts

3. Présentation de votre parcours (Env. 5 min)

- Décrivez votre **parcours personnel et professionnel** (votre histoire, vos expériences).
- Expliquez les aspects de **votre métier**, vos **principales missions**, une **journée type**.
- Partagez **les raisons pour lesquelles vous êtes passionné-e** par votre métier.

4. Informations sur l'Orientation

- Discutez des **différents parcours possibles**. Utilisez la **fiche « Formations »** fournie par l'association pour vous aider.
- Encouragez les élèves à **scanner le QR code pour accéder aux informations détaillées** sur les études et les métiers après les interventions.

4 - Conseils pratiques

Engagement & interactions

Utilisez des anecdotes et des exemples concrets pour capter l'attention des élèves et les impliquer activement.

5 - Post-intervention

Retour d'expérience

N'hésitez pas à faire un retour aux membres de l'association pour améliorer les futures sessions (ce qui a bien fonctionné et ce qui pourrait être amélioré).

Ressources

Encouragez les élèves à visiter le site internet ONISEP pour obtenir davantage d'informations et de ressources.

Merci pour votre engagement et votre contribution précieuse.
Votre participation aide à susciter des vocations et permet à
chaque élève de bénéficier d'une orientation positive
et réussie !





KIT BÉNÉVOLE

Fiche Parcours

Liste non exhaustive

Après la 3^{ème}

- AP Equipier Polyvalent du Commerce
- CAP Fleuriste
- Bac technologique STMG (Sciences et Technologies du Management et de la Gestion) Enseignement spécifique marketing
- BAC PRO Métiers de l'Accueil
- BAC PRO Technicien Conseil Vente en Alimentation
- BAC PRO Commerce
- CAP Vente
- BAC Général - Option Mathématiques, SES (Sciences économiques et sociales), HGGSP (Histoire-Géographie, Géopolitique et Sciences Politiques)
- LYCÉES Général et Technologique (Aristide Briand, Emile Mathis, Jean Frédéric Oberlin, etc.)

Après la terminale

Bac +2

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Commerce International
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Bac +3

- Licence pro - Mention Métiers du Commerce International
- Licence pro - Mention Métiers du Livre : Édition et Commerce du livre
- Licence pro - Mention Technico-Commercial
- BUT Techniques de Commercialisation - Parcours Business Développement et Management de la Relation Client
- BUT Techniques de Commercialisation - Parcours Business International : Achat et Vente

Bac +5

- Master - Mention Langues et Commerce International
- Master - Mention Gestion de Production, Logistique, Achats
- Master - Mention Management et Commerce International

Les écoles

- ESSEC Business School
- HEC (École des Hautes Études Commerciales)
- EDHEC Business School
- EM Strasbourg Business School

