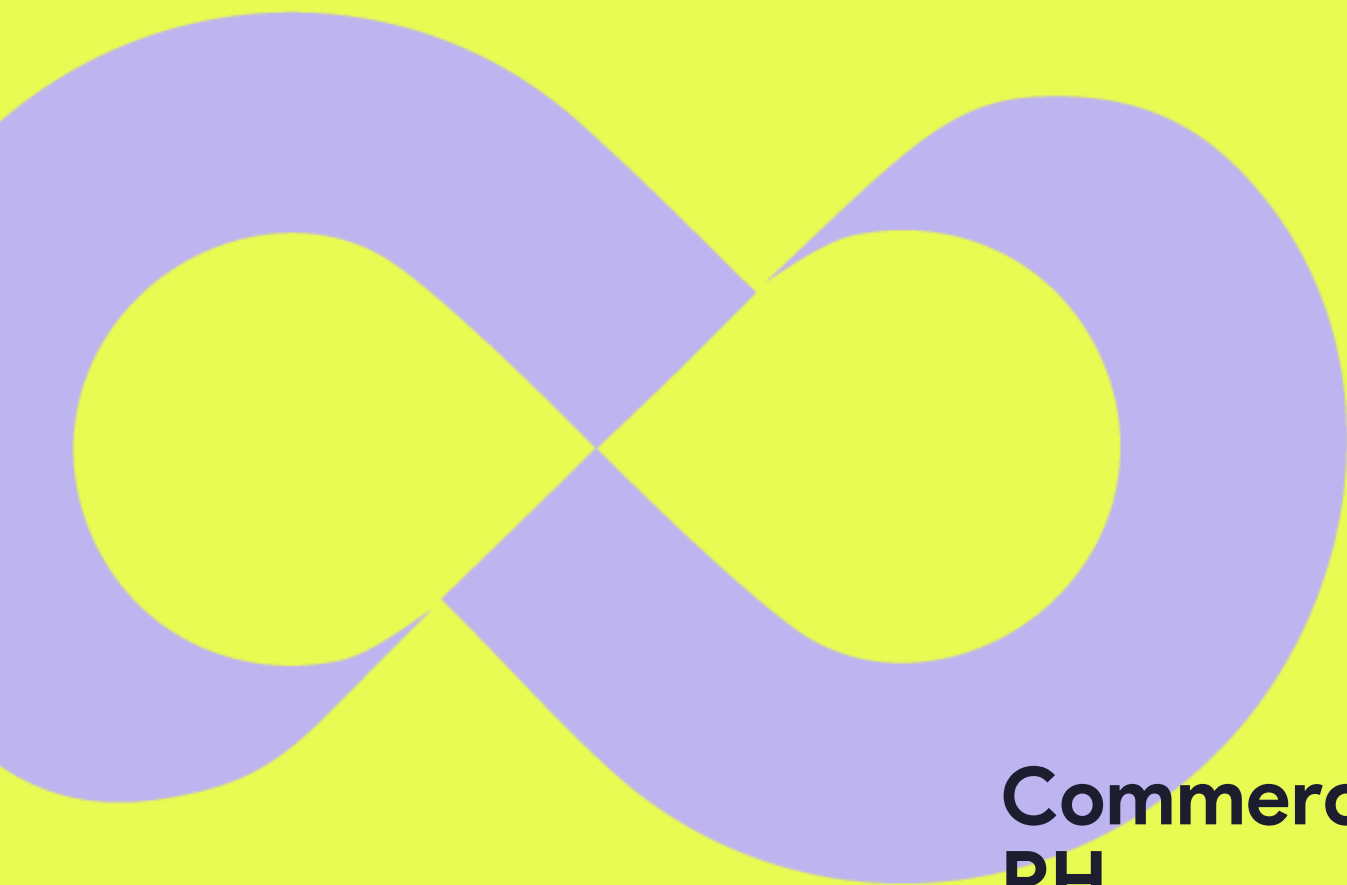


SKOOLEO

École d'enseignement supérieur



**Commerce
RH
Digital & IT**

École d'enseignement supérieur

Formations en alternance de BAC+2 à BAC+3

Conscients des grandes difficultés que vous rencontrez en tant qu'étudiant, notre objectif est de vous donner les clés de la réussite grâce à un accompagnement personnalisé.

_Mots du directeur

**Nos étudiants
au coeur
de nos
préoccupations**





Sommaire

NOS FORMATIONS

Schéma d'études	05
BTS - Cybersécurité	06
B 1 & 2 - Technico-Commercial	08
B 1 & 2 - Ressources Humaines	10
B 3 - Marketing & Communication Digitale	12
B 3 - Développement Commercial	14
B 3 - Recrutement et conseil en RH	16

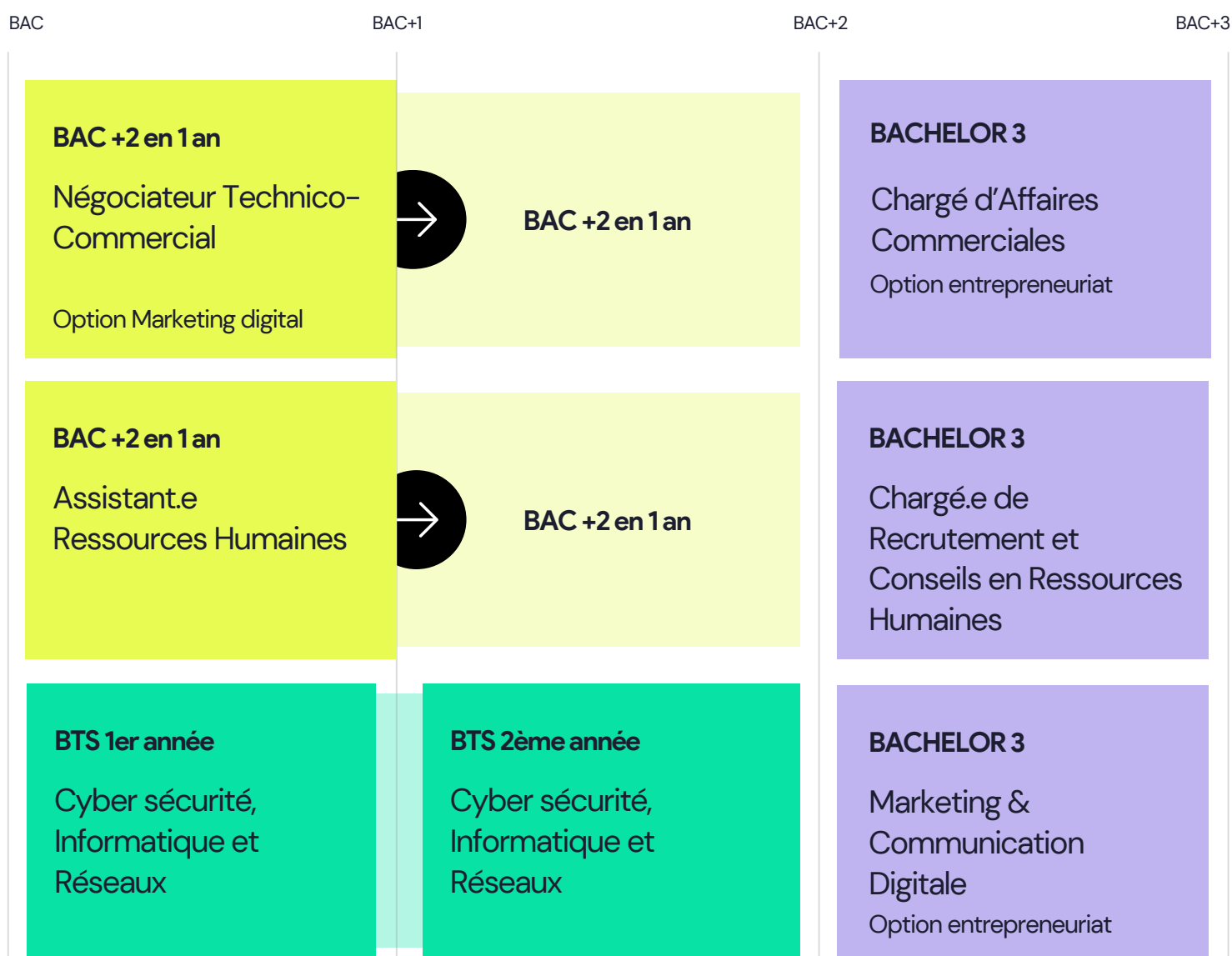
L'ÉCOLE

La vision	18
Accréditations et certifications	19
Le programme d'accompagnement	20

LES ADMISSIONS

Processus d'inscription	21
Entretien	14
Conseils de préparation	15

Schéma d'études



B1
B2

BTS CYBERSÉCURITÉ, INFORMATIQUE ET RÉSEAUX

BREVET TECHNICIEN SUPÉRIEUR CYBERSÉCURITÉ, INFORMATIQUE ET RÉSEAUX**| CAMPUS CRÉTEIL - VAL DE MARNE (94) |**

DIPLÔME NATIONAL OU DIPLÔME D'ÉTAT
ENREGISTRÉ JUSQU'AU 31/08/2028
1350 HEURES | 60 ECTS | EFFECTIF GROUPE : 20 MAX
CODE RNCP 34079 | CODE NSF : 326

RENTRÉE SEPTEMBRE
PRÉSENTIEL | CAMPUS CRÉTEIL
RYTHME 3J ENTREPRISE /2J ÉCOLE
DURÉE DE LA FORMATION : 24 MOIS

Ce BTS vise à former des techniciennes et techniciens qui participent à l'étude, la conception, l'exploitation et la maintenance de réseaux informatiques, ainsi que la valorisation de la donnée et la cybersécurité pour l'option A.

OBJECTIFS, COMPÉTENCES & APTITUDES

Élargir l'application des technologies de l'information et de l'électronique

Les métiers de l'informatique, des réseaux et de l'électronique se déploient aujourd'hui dans la plupart des secteurs d'activité. Ils s'inscrivent au cœur de l'économie avec des perspectives d'évolution importantes.

Optimiser la productivité et la sécurité à travers l'informatique et les réseaux

Ils sont présents dans la plupart des domaines d'activité. Ils ont notamment permis au secteur de l'agriculture d'améliorer sa productivité, au secteur de l'automobile d'automatiser certaines fonctionnalités et, ainsi, d'améliorer la sécurité des conducteurs, ou encore au secteur de la santé de renforcer la qualité des soins apportés.

Améliorer l'accessibilité et l'efficacité des outils technologiques pour tous

Les professionnels de l'informatique, des réseaux et de l'électronique, jouent un rôle essentiel dans la société actuelle en offrant à chacun des outils performants et adaptés aux besoins. Ils sont utiles à tous : aux particuliers, aux petites et grandes entreprises ou bien encore aux services publics.

Qualifier les techniciens en cybersécurité et réseaux pour répondre aux besoins actuels

Le Brevet de Technicien Supérieur « Cybersécurité, Informatique et réseaux, Électronique » est un diplôme de niveau 5 qui vise à donner une qualification spécialisée dans les domaines de l'informatique et du réseau (option A)

Plus de détails

Rentrée septembre

Rythme 3j en entreprise /2j de cours pendant 24 mois

Pré-requis

Justifier d'un Bac validé (60 ECTS) ou, pour une admission parallèle d'une certification de niveau 4 ou équivalent, prioritairement dans les domaines du numériques et de satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement (ou équivalent s'il s'agit d'un. e candidat. e étranger).

Nos avantages

Accompagnement personnalisé

Le service des relations entreprises aide les étudiant.es à trouver leur alternance. Il/Elles bénéficient aussi d'un accompagnement personnalisé avec des coachings CV et lettres de motivation et simulations d'entretien.

Expérience unique

Tout au long de votre cursus vous aurez la chance de participer à des événements (talk show, journée d'intégration, semaine compétition, stand étudiant/entrepreneur...)

Bloc de compétences

Module 1 : Etude et conception de réseaux informatiques

Module 2 : Exploitation et maintenance de réseaux informatiques

Module 3 : Valorisation de la donnée et cybersécurité

Module 4 : Compétence transverses
Anglais, Mathématiques, Culture générale et expression, Découverte de l'IA

PROGRAMME

Module 1 : Etude et conception de réseaux informatiques

- > Analyser un système informatique
- > Concevoir un système informatique

Module 3 : Valorisation de la donnée et cybersécurité

- > Communiquer en situation professionnelle (français/anglais)
- > Gérer un projet
- > Coder
- > Exploiter un réseau informatique

Module 2 : Exploitation et maintenance de réseaux informatiques

- > Organiser une intervention
- > Valider un système informatique
- > Installer un réseau informatique
- > Maintenir un réseau informatique

Module 4 : Compétences complémentaires

- Anglais
- Mathématiques
- Culture générale et expression
- Découverte de l'IA

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Examens ponctuels Ecrits et oraux. La validation se fait par obtention d'une moyenne générale supérieure ou égale à 10.

DÉBOUCHÉS & CARRIÈRE

Poursuite des études

Bachelor Cybersecurité et Business

Licence professionnelle sécurité informatique

Écoles d'Ingénieurs avec une spécialisation en Cybersécurité

Insertion professionnelle

Technicien systèmes et réseaux

Technicien méthodes

Installateur de réseaux informatiques

Technicien de câblage et d'intégration d'équipements électroniques

Développeur en informatique embarquée



NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL – MARKETING

TITRE RNCP : NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

ENREGISTRÉE AU NIVEAU 5 RNCP
PAR DÉCISION DU 10 JUIN 2019 POUR 5 ANS
JUSQU'AU 10 JUIN 2024
450 HEURES | 60 ECTS | EFFECTIF GROUPE : 20 MAX
CODE RNCP 34079 | CODE NSF : 312T

| CAMPUS CRÉTEIL - VAL DE MARNE (94) |

RENTRÉE MAI OU SEPTEMBRE
PRÉSENTIEL | CAMPUS CRÉTEIL
RYTHME 4J ENTREPRISE /1J ÉCOLE
DURÉE DE LA FORMATION : 12 MOIS

Opte pour une carrière de Négociateur Technico-Commercial, alliant ta passion pour l'innovation à des compétences de persuasion. Crée des partenariats fructueux, contribue à façonner l'avenir de l'innovation et du succès commercial. Un parcours professionnel où technologie et persuasion se rencontrent pour des opportunités florissantes."

OBJECTIFS, COMPÉTENCES & APTITUDES

Réaliser une étude de marché complète

Réaliser une étude de marché complète permettra d'acquérir les compétences nécessaires pour analyser le paysage concurrentiel, comprendre les besoins du marché, et formuler des stratégies éclairées qui favoriseront le succès de vos initiatives commerciales.

Mettre en place un plan d'action commercial et savoir en réaliser le bilan

Élaborer et mettre en œuvre un plan d'action commercial, efficace vous permettra d'acquérir les compétences pour définir des objectifs stratégiques, concevoir des tactiques percutantes, et maîtriser l'art de réaliser un bilan commercial permettant d'ajuster et d'optimiser continuellement vos initiatives.

Réaliser des actions de fidélisation & négocier une solution commerciale

Développez vos compétences en négociation pour créer des solutions commerciales gagnant-gagnant, renforçant ainsi la loyauté des clients et stimulant la croissance durable de l'entreprise.

Développer son réseau à travers des actions de prospection

Mettez en place des actions de prospection ciblées, vous permettant ainsi d'élargir vos opportunités, d'établir des relations fructueuses et de renforcer votre influence dans votre domaine d'activité.

Plus de détails

Rentrée en septembre

Rythme 4j en entreprise /1j de cours pendant 12 mois

Pré-requis

Justifier d'un Bac validé (60 ECTS) ou, pour une admission parallèle d'une certification de niveau 4 ou équivalent, prioritairement dans les domaines commerce ou de la négociation et de satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement (ou équivalent s'il s'agit d'un.e candidat.e étranger).

Nos avantages

Accompagnement personnalisé

Le service des relations entreprises aide les étudiant.es à trouver leur alternance. Il/Elles bénéficient aussi d'un accompagnement personnalisé avec des coachings CV et lettres de motivation et simulations d'entretien.

Expérience unique

Tout au long de votre cursus vous aurez la chance de participer à des événements (talk show, journée d'intégration, semaine compétition, stand étudiant/entrepreneur...)

Bloc de compétences

Module 1 : Elaborer une stratégie commerciale omnicanal

Module 2 : Prospector et négocier une proposition commerciale

Module 3 : Stratégie de Marketing Digital

Module 4 – IA

PROGRAMME

Module 1 : Elaborer une stratégie commerciale omnicanal

- › Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- › Organiser un plan d'actions commerciales
- › Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- › Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

Mise en situation, évaluation et dossier

Module 3 : Stratégie de Marketing Digital

- › Adapter sa stratégie digitale à ses objectifs et son mix marketing.
- › Sélectionner et actionner les leviers web les plus pertinents dans sa stratégie d'acquisition.
- › Concevoir un plan d'actions et le budget adapté.
- › Comprendre les usages et les comportements des e-acheteurs.

Mise en situation, évaluation

Module 2 : Prospecter et négocier une proposition commerciale

- › Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- › Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- › Négocier une solution technique et commerciale

Mise en situation, évaluation et dossier

Module 4 : Intelligence artificielle

- › Découverte de l'intelligence artificielle

Conférence

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Soutenance Orale : Projet soumis au jury

Mise en situation, évaluations et dossier par bloc de compétences

DÉBOUCHÉS & CARRIÈRE

Poursuite des études

Bachelor Marketing et Communication

Bachelor Commerce

DUT Techniques de Commercialisation (Tech de Co)

Licence Professionnelle Commerce et Distribution

Insertion professionnelle

Technico-commercial.e

Chargé.e d'affaires

Attaché.e commercial.e

Assistant.e de gestion en PME

Business Developer

B1**B2****ASSISTANT.E****RESSOURCES HUMAINES****TITRE RNCP : ASSISTANT.E RESSOURCES HUMAINES**

ENREGISTRÉE AU NIVEAU 5 RNCP POUR 5 ANS
PAR DÉCISION DU 10 JUILLET 2020 POUR 5 ANS
SOUS L'AUTORITÉ ET DÉLIVRÉE PAR ISCG | JUSQU'AU 05 NOVEMBRE 2025
600 HEURES | 60 ECTS | EFFECTIF GROUPE : 20 MAX
CODE RNCP 35030 | CODE NSF : 315M

| CAMPUS CRÉTEIL - VAL DE MARNE (94) |

RENTRÉE SEPTEMBRE
PRÉSENTIEL | CAMPUS CRÉTEIL
RYTHME 4J ENTREPRISE /1J ÉCOLE
DURÉE DE LA FORMATION : 12 MOIS

Dans le respect des règles juridiques, l'assistant ressources humaines assure tout ou partie des opérations liées à la gestion administrative du personnel. Il contribue au recrutement de nouveaux collaborateurs et au développement des compétences.

OBJECTIFS, COMPÉTENCES & APTITUDES

Contribuer au développement des ressources humaines

Contribuer de manière proactive au développement des ressources humaines au sein d'une organisation. Il explore des aspects tels que la planification stratégique des talents, la formation, la gestion du changement, et d'autres pratiques visant à favoriser la croissance et le bien-être des collaborateurs, tout en alignant ces initiatives sur les objectifs globaux de l'entreprise.

Assurer les missions opérationnelles de la gestion des ressources humaines

Assurer les missions opérationnelles de la gestion des ressources humaines. Il couvre divers aspects tels que le recrutement, la formation, l'évaluation du personnel, la gestion des performances, et d'autres fonctions opérationnelles essentielles pour optimiser la contribution des employés à la réalisation des objectifs organisationnels.

Gérer le personnel (absences, maladies...)

Ce module aborde la gestion des absences, la prise en charge des situations liées aux maladies, et la mise en place de stratégies permettant d'optimiser la présence et le bien-être des employés au sein de l'entreprise.

Appréhender les obligations légales du droit du travail

Compréhension approfondie des obligations légales relatives au droit du travail, en couvrant les aspects essentiels tels que les contrats de travail, les droits des employés, les responsabilités des employeurs, et les normes en vigueur dans le domaine de l'emploi.

Plus de détails

Rentrée en septembre

Rythme 4j en entreprise /1j de cours pendant 12 mois

Pré-requis

Justifier d'un Bac validé (60 ECTS) ou, pour une admission parallèle d'une certification de niveau 4 ou équivalent, prioritairement dans les domaines des RH et de satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement (ou équivalent s'il s'agit d'un.e candidat.e étranger).

Nos avantages

Accompagnement personnalisé

Le service des relations entreprises aide les étudiant.es à trouver leur alternance. Il/Elles bénéficient aussi d'un accompagnement personnalisé avec des coachings CV et lettres de motivation et simulations d'entretien.

Expérience unique

Tout au long de votre cursus vous aurez la chance de participer à des événements (talk show, journée d'intégration, semaine compétition, stand étudiant/entrepreneur...)

Bloc de compétences

Module 1 : Assurer les missions opérationnelles de la gestion des ressources humaines
Module 2 : Contribuer au développement des ressources humaines
Module 3 - IA

PROGRAMME

Module 1 : Assurer les missions opérationnelles de la gestion des ressources humaines

- > Assurer la gestion administrative du personnel
Assurer la gestion des variables et paramètres de paie
- > Mettre en place et suivre les indicateurs ressources humaines

Mise en situation, évaluation et dossier

Module 3 : Intelligence artificielle

- > Découverte de l'intelligence artificielle

Conférence

Module 2 : Contribuer au développement des ressources humaines

- > Contribuer aux opérations liées à la gestion des emplois et carrières
- > Contribuer au processus de recrutement et d'intégration du personnel
- > Contribuer à l'élaboration et au suivi du développement des compétences du personnel

Mise en situation, évaluation et dossier

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Soutenance Orale : Projet soumis au jury

Mise en situation, évaluations et dossier par bloc de compétences

DÉBOUCHÉS & CARRIÈRE

Poursuite des études

Bachelor Ressources Humaines

Licence Professionnelle Gestion des Ressources Humaines

DUT Gestion des Entreprises et des Administrations (GEA) option RH

Insertion professionnelle

Responsable Administration du Personnel et de la paie

Chargé.e de développement DRH

Chargé.e de Ressources Humaines

Chargé.e de missions spécifiques (handicap – RSE- Projets innovation RH – GPEC)

TITRE RNCP : CHEF.FE DE PROJET E-BUSINESS

ENREGISTRÉE AU NIVEAU 6 RNCP POUR 5 ANS
PAR DÉCISION DU 16 DÉCEMBRE 2019
SOUS L'AUTORITÉ ET DÉLIVRÉE PAR EIMP | JUSQU'AU 16 DÉCEMBRE 2024
450 HEURES | 60 ECTS | EFFECTIF GROUPE : 20 MAX
CODE RNCP 34340 | CODE NSF : 320M

| CAMPUS CRÉTEIL - VAL DE MARNE (94) |

RENTRÉE MAI OU SEPTEMBRE
PRÉSENTIEL | CAMPUS CRÉTEIL
RYTHME 4J ENTREPRISE /1J ÉCOLE
DURÉE DE LA FORMATION : 12 MOIS

En devenant chargé.e de communication, tu seras le maître-artisan des messages qui façonnent la perception des marques, guidant leur réputation dans un monde où la communication est cruciale. Les marques ont besoin de professionnels de la communication pour construire des ponts émotionnels avec leur public, gérer les crises avec agilité, et transformer des concepts complexes en récits captivants. En toi réside le pouvoir de donner vie à l'identité d'une marque, de créer des connexions authentiques et de contribuer à son succès durable sur le marché."

OBJECTIFS, COMPÉTENCES & APTITUDES

Concevoir et Optimiser des sites vitrines ou e-commerce

Les compétences essentielles pour concevoir et optimiser des sites vitrines ou e-commerce, en vous fournissant les connaissances nécessaires pour créer des interfaces web attractives, conviviales et efficaces, tout en maximisant la performance commerciale en ligne.

Réaliser, piloter et optimiser des campagnes de communication digitale

Acquérir les compétences nécessaires pour concevoir, diriger et améliorer des campagnes de communication digitale, vous donnant les outils et les connaissances pour naviguer efficacement dans l'univers numérique et maximiser l'impact de vos initiatives de communication en ligne.

Maîtriser les principaux leviers du web

Une maîtrise complète des principaux leviers du web, vous permet de naviguer avec aisance à travers les outils et stratégies clés pour optimiser votre présence en ligne et atteindre vos objectifs digitaux.

Être en mesure de créer une entreprise et de lancer un business

Créer une entreprise avec succès et lancer votre propre business, en vous guidant à travers les étapes cruciales, des fondements conceptuels à la mise en œuvre pratique, pour concrétiser vos ambitions entrepreneuriales.

Plus de détails

Rentrée en septembre

Rythme 4j en entreprise /1j de cours pendant 12 mois

Pré-requis

Justifier d'un Bac+2 validé (60 ECTS) ou, pour une admission parallèle d'une certification de niveau 5 ou équivalent, prioritairement dans les domaines du marketing, de la communication, ou du commerce et de satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement (ou équivalent s'il s'agit d'un.e candidat.e étranger).

Nos avantages

Accompagnement personnalisé

Le service des relations entreprises aide les étudiant.es à trouver leur alternance. Il/Elles bénéficient aussi d'un accompagnement personnalisé avec des coachings CV et lettres de motivation et simulations d'entretien.

Expérience unique

Tout au long de votre cursus vous aurez la chance de participer à des évènements (talk show, journée d'intégration, semaine compétition, stand étudiant/entrepreneur...)

Bloc de compétences

Module 1 - E-Marketing
Module 2 - E-Communication
Module 3 - E-Conception
Module 4 (bonus) - Entrepreneuriat
Module 5 - IA

PROGRAMME

Module 1 : E-marketing

- › Acquisition, conquête et fidélisation clients
- › Etude marketing (analyse, démarche)
- › Marketing Opérationnel
- › Content marketing
- › Paid Social Media (Ads, SEO)
- › Growth Hacking
- › Data analyze
- › Cadre légal

Evaluation et dossier

Module 3 : E-conception

- › Arborescence, Prototypage
- › Programmation HTML CSS, JavaScript
- › Développement web (Shopify, Prestashop & Wordpress...)
- › UX/UI design
- › Outils No-code & Intelligence Artificielle

Evaluation et dossier

Module 5 : Intelligence artificielle

- › Découverte de l'intelligence artificielle

Conférence

Module 2 : E-communication

- › Communication digitale
- › Stratégie sur les réseaux sociaux
- › Community management
- › Marketing d'influence
- › Plan média, Relations presses, influence
- › Suite Adobe
- › Canva & Capcut

Évaluations et dossier

Module 4 : Entrepreneuriat

- › Entrepreneurship
- › Business Plan et business model
- › Pitcher un projet
- › Organisation administrative et comptable d'une entreprise et statut juridique
- › Anglais

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Soutenance Orale : Projet soumis au jury
Epreuve et dossier par bloc de compétences

DÉBOUCHÉS & CARRIÈRE

Chef.fe de projet marketing ou communication
Digitale
Web designer
Auto-entrepreneur
Data analyzer
Chargée de Relations Publiques

Brand content marketing manager
Growth hacker
Business developer
Social media manager
Talent manager...

**B
3****CHARGÉ D'AFFAIRES****COMMERCIALES****TITRE RNCP : RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL**

ENREGISTRÉE AU NIVEAU 6 RNCP POUR 5 ANS
JUSQU'AU 19/07/2026
557 HEURES | 60 ECTS | EFFECTIF GROUPE : 20 MAX
CODE RNCP 37849 | CODE NSF : 312

| CAMPUS CRÉTEIL - VAL DE MARNE (94) |

RENTÉE SEPTEMBRE
PRÉSENTIEL | CAMPUS CRÉTEIL
RYTHME 3J ENTREPRISE /2J ÉCOLE
DURÉE DE LA FORMATION : 12 MOIS

En assumant le poste de Chargé d'affaires commerciales, tu te verras confier la responsabilité du développement et de la fidélisation d'un portefeuille client. Tu seras impliqué.e dans les négociations des ventes et joueras un rôle clé en tant que Manager de proximité auprès des équipes de vente.

OBJECTIFS, COMPÉTENCES & APTITUDES

Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

Les compétences essentielles pour concevoir et optimiser des sites vitrines ou e-commerce, en vous fournissant les connaissances nécessaires pour créer des interfaces web attractives, conviviales et efficaces, tout en maximisant la performance commerciale en ligne.

Élaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

Acquérir les compétences nécessaires pour concevoir, diriger et améliorer des campagnes de communication digitale, vous donnant les outils et les connaissances pour naviguer efficacement dans l'univers numérique et maximiser l'impact de vos initiatives de communication en ligne.

Construction et négociation d'une offre commerciale

Une maîtrise complète des principaux leviers du web, vous permet de naviguer avec aisance à travers les outils et stratégies clés pour optimiser votre présence en ligne et atteindre vos objectifs digitaux.

Management de l'activité commerciale en mode projet

Créer une entreprise avec succès et lancer votre propre business, en vous guidant à travers les étapes cruciales, des fondements conceptuels à la mise en œuvre pratique, pour concrétiser vos ambitions entrepreneuriales.

Plus de détails

Rentrée en septembre

Rythme 3j en entreprise /2j de cours pendant 12 mois

Pré-requis

Justifier d'un Bac+2 validé (60 ECTS) ou, pour une admission parallèle d'une certification de niveau 5 ou équivalent, prioritairement dans les domaines du commerce, de la négociation ou du marketing et de satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement (ou équivalent s'il s'agit d'un.e candidat.e étranger).

Nos avantages

Accompagnement personnalisé

Le service des relations entreprises aide les étudiant.es à trouver leur alternance. Il/Elles bénéficient aussi d'un accompagnement personnalisé avec des coachings CV et lettres de motivation et simulations d'entretien.

Expérience unique

Tout au long de votre cursus vous aurez la chance de participer à des événements (talk show, journée d'intégration, semaine compétition, stand étudiant/entrepreneur...)

Bloc de compétences

Module 1 – Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales

Module 2 – Développer la stratégie de croissance de l'entreprise

Module 3 – Manager une équipe commerciale

Module 4 : À la découverte de l'IA

PROGRAMME

Module 1 : Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales

- > L'étude de marché
- > Le diagnostic stratégique
- > La recherche d'actions commerciales
- > Le plan d'actions commerciales

Étude de cas professionnelle

Module 3 : Manager une équipe commerciale

- > Le recrutement
- > Le pilotage de la force de vente

Mise en situation professionnelle

Module 2 : Développer la stratégie de croissance de l'entreprise

- > Stratégie commerciale de l'entreprise
- > Typologie des clients
- > L'action par le prix
- > L'action par la commercialisation

Mise en situation professionnelle

Module 4 : À la découverte de l'IA

- > Découverte de l'intelligence artificielle

Conférence

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Soutenance Orale : Projet soumis au jury

Epreuve par bloc de compétences

DÉBOUCHÉS & CARRIÈRE

Poursuite des études

Master management et commerce international
MBA (Master of Business Administration)
Master en Marketing et Stratégies Commerciales
Master en Gestion de Projet

Insertion professionnelle

Responsable des ventes / responsable commercial
Responsable de développement
Responsable grands comptes
Responsable partenariat, chargé(e) d'affaires

TITRE RNCP : CHARGÉ.E DE RECRUTEMENT ET CONSEILS EN RESSOURCES HUMAINES

| CAMPUS CRÉTEIL - VAL DE MARNE (94) |

ENREGISTRÉE AU NIVEAU 6 RNCP POUR 5 ANS
JUSQU'AU 01/06/2027
432 HEURES | 60 ECTS | EFFECTIF GROUPE : 20 MAX
CODE RNCP 36500 | CODE NSF : 315RENTÉE MAI OU SEPTEMBRE
PRÉSENTIEL | CAMPUS CRÉTEIL
RYTHME 3J ENTREPRISE /2J ÉCOLE
DURÉE DE LA FORMATION : 12 MOIS

En tant que chargé.e de recrutement et conseil en ressources humaines, tu participeras activement à la stratégie de recrutement, au développement des compétences et à l'amélioration de la qualité de vie au travail. Tu assureras également la gestion administrative du personnel et contribueras aux actions commerciales et de fidélisation."

OBJECTIFS, COMPÉTENCES & APTITUDES

Conduire des entretiens de recrutement en mobilisant les techniques et outils adaptés

Les compétences acquises englobent la maîtrise des techniques d'entretien telles que l'écoute active et la reformulation, ainsi que l'utilisation d'outils de recrutement spécifiques au processus de sélection. Les apprenants développent ainsi la capacité à mener des entretiens efficaces pour évaluer les candidats, analyser leurs compétences et prendre des décisions éclairées dans le processus de recrutement.

Être en mesure de constituer les dossiers des candidats intérimaires et permanents

Les étudiants apprennent à organiser et gérer les dossiers de candidature de manière efficace, en différenciant entre les candidatures intérimaires et permanentes selon les besoins de l'entreprise.

Identifier les outils d'une démarche GPEC

Identifier les outils de la GPEC permet d'évaluer précisément les besoins en compétences au sein de l'entreprise et ceux grâce à des questionnaires, le plan d'action ou encore le diagnostic RH.

Maîtriser les aspects administratifs, législatifs et financiers de la formation professionnelle

La gestion efficace des aspects administratifs, législatifs et financiers de la formation professionnelle permet aux étudiants d'assurer le respect des normes et une allocation optimale des ressources budgétaires.

Plus de détails

Rentrée en septembre

Rythme 3j en entreprise /2j de cours pendant 12 mois

Pré-requis

Justifier d'un Bac+2 validé (60 ECTS) ou, pour une admission parallèle d'une certification de niveau 5 ou équivalent, prioritairement dans les domaines des RH et de satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement (ou équivalent s'il s'agit d'un.e candidat.e étranger).

Nos avantages

Accompagnement personnalisé

Le service des relations entreprises aide les étudiant.es à trouver leur alternance. Il/Elles bénéficient aussi d'un accompagnement personnalisé avec des coachings CV et lettres de motivation et simulations d'entretien.

Expérience unique

Tout au long de votre cursus vous aurez la chance de participer à des événements (talk show, journée d'intégration, semaine compétition, stand étudiant/entrepreneur...)

Bloc de compétences

Module 1 – Participer au déploiement de la stratégie de sourcing adaptée au besoin en recrutement d'un commanditaire
Module 2 – Assurer le recrutement et l'intégration du personnel permanent et temporaire
Module 3 – Accompagner le déploiement des compétences
Module 4 – Assurer la gestion administrative du personnel
Module 5 – À la découverte de l'IA

PROGRAMME

Module 1 : Participer au déploiement de la stratégie de sourcing adaptée au besoin en recrutement d'un commanditaire

- > Analyse d'un besoin en recrutement et rédaction d'une offre d'emploi
- > Définition & mise en œuvre de la stratégie de sourcing
- > Mise en place d'actions commerciales, de fidélisation et de satisfaction client

Épreuve individuelle écrite

Module 3 : Accompagner le déploiement des compétences

- > Animation de la démarche qualité de vie au travail
- > Elaboration & mise en place du plan de développement des compétences

Évaluation individuelle écrite

Module 5 : Intelligence artificielle

- > Découverte de l'intelligence artificielle

Conférence

Module 2 : Assurer le recrutement et l'intégration du personnel permanent et temporaire

- > Qualification des candidatures et conduite d'entretiens de recrutement
- > Gestion et suivi des candidatures
- > Intégration des nouveaux collaborateurs

Évaluation individuelle écrite

Module 4 : Assurer la gestion administrative du personnel

- > Droit du travail et gestion du personnel
- > Gestion de la paie et politique de rémunération
- > Reporting RH et optimisation du SIRH
- > Mise en œuvre d'une action de communication interne RH

Épreuve individuelle écrite

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Soutenance Orale : Projet soumis au jury

Epreuve par bloc de compétences

DÉBOUCHÉS & CARRIÈRE

Poursuite des études

Master en Gestion des Ressources Humaines

Master en Management

Master en Droit Social et Relations du Travail

MBA (Master of Business Administration)

Master en Psychologie du Travail et des Organisations

Insertion professionnelle

Chargé(e) RH

Chargé(e) de recrutement

Conseiller(e) en insertion professionnelle

Consultant en recrutement

Responsable des ventes / responsable commercial

Responsable de développement

Responsable grands comptes

Responsable partenariat, chargé(e) d'affaires

La vision skooleo

Soucieux de nos étudiants

Notre école novatrice privilégie la motivation des étudiants plutôt que leur expérience passée, créant ainsi un environnement d'apprentissage inclusif et équitable. En mettant l'accent sur la passion et la détermination, nous formons des étudiants résilients, créatifs et prêts à prospérer dans un monde en constante évolution.

75%

Alternance trouvée via le carnet d'adresse de Skooleo

104

Étudiants à Skooleo en 2023-2024

90%

Taux de réussite des étudiants en 2022-2023

48

Nombre d'entreprises partenaires

Une expérience unique

Étudiants entrepreneurs

SKOOLEO a à cœur de mettre en avant les étudiants entrepreneurs en organisant des ateliers de discussions de partages et même des stands de présentation pour gagner en visibilité. Notre objectif est de vous donner la liberté de vous exprimer de faire entendre votre voix grâce à des talk show dans un véritable studio radio ! Nous lançons également l'association étudiante et organisons des maraudes ouvertes aux étudiants !

Des diplômes reconnus par l'état

Nos formations sont certifiées par l'Etat. Skooleo délivre une certification d'Etat de niveau 5 (Eu) en 12 mois pour l'ensemble de ses programmes en 2ème année et une certification d'Etat de niveau 6 (Eu) en 12 mois pour l'ensemble de ses programmes en 3ème année.

Un campus animé

ANIMATIONS

Certains étudiants peuvent présenter à l'école leur business et gagner en visibilité. Des journées associatives sont également proposées.

ENTREPRENER LAB

Nous organisons régulièrement des ateliers pour les entrepreneurs en herbe de SKOOLEO.

TALK SHOW

Régulièrement, SKOOLEO organise des talk autour d'un sujet où les étudiants débattent avec des experts.

COMPÉTITION

La compétition en équipe permet aux étudiants de travailler en cohésion pour un projet commun ou chacun apporte sa pierre à l'édifice.

SKOOLEO
PROPOSE
SON
PROGRAMME
D'AIDE À LA
RECHERCHE
D'ALTERNANCE

le programme skooleo

Parce que nous avons à cœur de vous accompagner dans votre réussite, SKOOLEO met en place son programme d'accompagnement dans la recherche d'alternance. Des ateliers préparatoires sont organisés régulièrement dans l'objectif de rendre les candidatures de nos étudiants les plus impactantes.

Créer une candidature impactante

Il est primordial de préparer une candidature et de soigner sa présentation pour maximiser ses chances de réussite aux entretiens d'embauche. Pour ce faire nous mettons en place des **ateliers CV** encadrés par des Coach Carrière et Chargé.e de recrutement, des **simulations d'entretien**, des **shooting photo professionnelle**, des tips pour **améliorer son profil LinkedIn**.

Ouverture sur notre carnet d'adresse

Notre pôle relations entreprises prospecte continuellement afin de recenser toutes les offres d'alternance qui pourraient correspondre à nos étudiants. Nous ouvrons notre réseau de partenaires à nos étudiants, l'objectif étant de trouver des alternances qui correspondent à leur profil et à leurs attentes.

ATELIERS PRÉPARATOIRES

Nos coach carrière organisent régulièrement des ateliers pour perfectionner vos candidatures : ateliers CV, shooting photo professionnelle, simulation d'entretien

SUIVI RIGoureux

Dès votre inscription finalisée, nos coach carrière prennent régulièrement contact avec vous afin de faire un point sur vos recherches et suivre leurs avancées.

ACCÈS À NOTRE RÉSEAU

SKOOLEO possède un réseaux de partenaires de plus de 40 entreprises. Nous soumettons les CV de nos étudiants aux partenaires qui matchent avec leur profil et laissons la magie opérer.

DIFFUSION RÉGULIÈRE DES OFFRES PARTENAIRES

Sur notre canal WhatsApp, nous diffusons toutes les offres d'alternance dénichées par nos soins qui pourraient intéresser et correspondre à nos étudiants.





Processus d'inscription

Le processus d'inscription se déroule en 3 étapes.

Il vous suffit, dans un premier temps, de remplir le formulaire d'inscription disponible sur **skooleo.fr** rubrique admission.

Une fois le formulaire rempli, nos chargé.es de recrutement prendront contact avec vous afin **d'échanger sur vos attentes et vos motivations.**

Si votre profil correspond à la formation souhaitée, vous pourrez sélectionner une date pour passer un **test et un entretien.**

Comment postuler ?



ENTRETIENS

Quelques conseils pour réussir votre entretien d'admission. Une tenue appropriée et une attitude professionnelle est exigée. Restez vous même et montrez votre volonté de réussir dans le domaine que vous avez choisi.

CONCOURS

Le test d'admission se déroulera en deux parties. Un QCM sur le savoir être et le savoir vivre pour connaître votre cheminement de pensée et un test spécifique à chaque formation.

À vous de jouer !

SKOOLEO

La réussite que tu
mérites

Campus Créteil

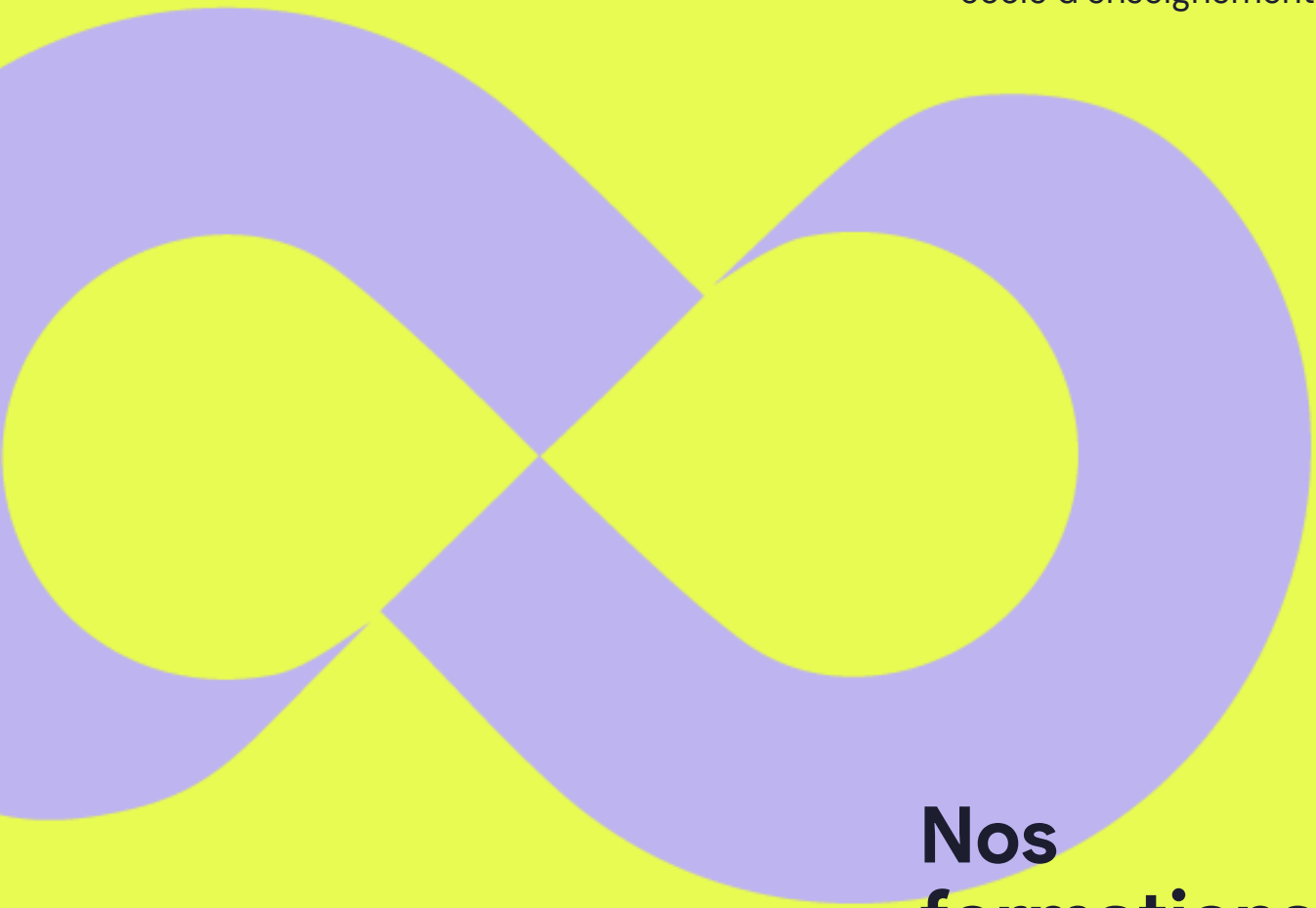
contact@skooleo.fr
07 57 90 18 47

Rejoins-nous
sur les réseaux sociaux



SKOOLEO

école d'enseignement supérieur

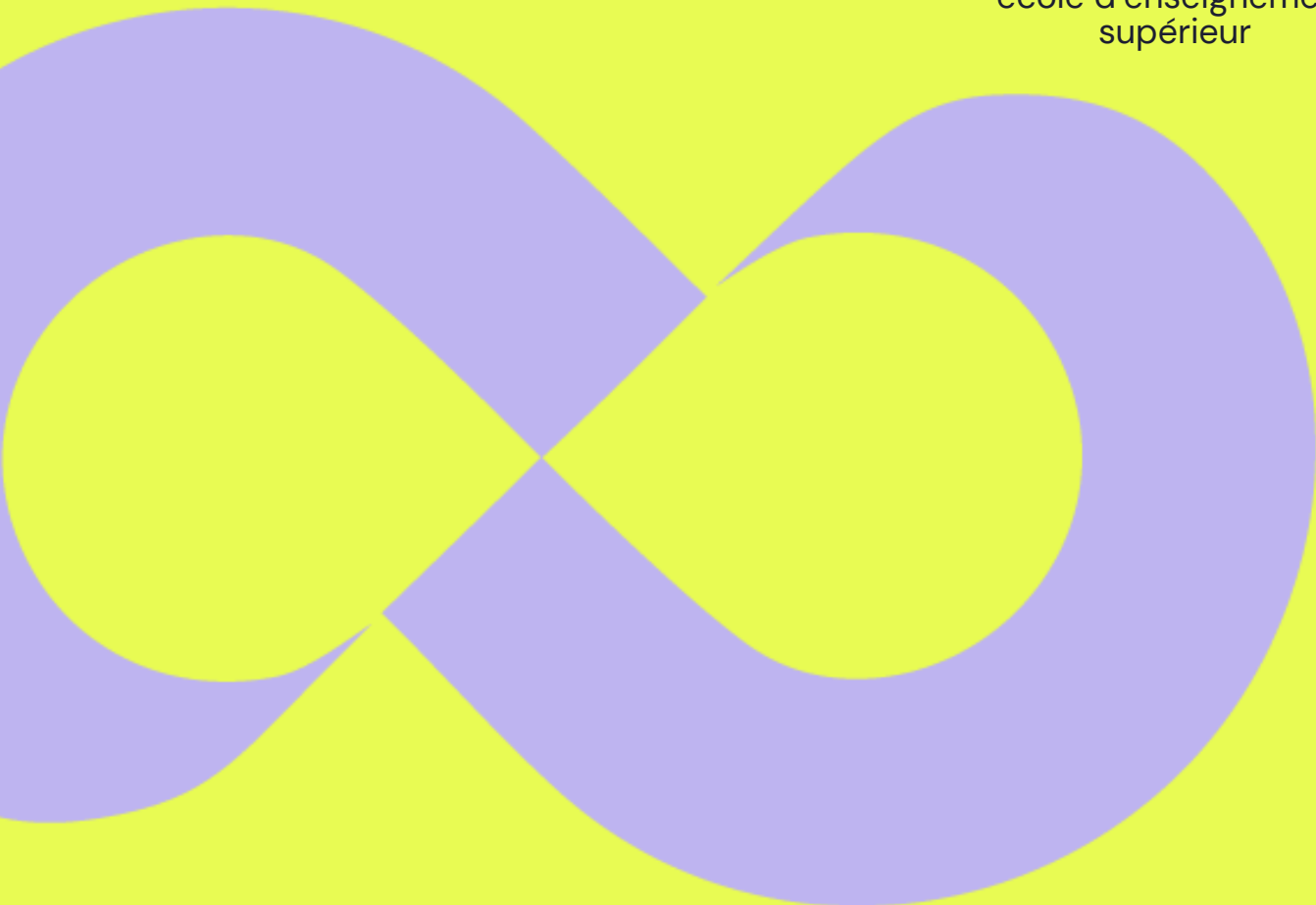


**Nos
formations**

**La réussite
que tu
mérites**

SKOOLEO

école d'enseignement
supérieur



École d'enseignement supérieur

COMMERCE | RH | DIGITAL & IT

Formations en alternance de BAC+2 à BAC+3
reconnues par l'État

SKOOLEO

école d'enseignement supérieur



École d'enseignement supérieur

COMMERCE | RH | DIGITAL & IT
Formations en alternance de BAC+2 à BAC+3

