

DOSSIER DE CANDIDATURE

PHOTO

LIEU DE FORMATION

 Montpellier Béziers Narbonne

FORMATION ENVISAGÉE A SUPEXUP

NIVEAU	LES FILIÈRES		
	COMMERCE	IMMOBILIER	RESSOURCES HUMAINES
BTS <input type="radio"/> 1 ^{re} année <input type="radio"/> 2 ^e année <input type="radio"/> Redoublement	<input type="checkbox"/> Management Commercial Opérationnel <input type="checkbox"/> Négociation et Digitalisation de la Relation Client	<input type="checkbox"/> Professions Immobilières	<input type="checkbox"/> Gestion de la PME PMI
BAC+3 <input type="radio"/> 3 ^e année	<input type="checkbox"/> BAC+3 Responsable Marketing & Communication (titre inscrit au RNCP de niveau 6)	<input type="checkbox"/> BAC+3 Négociateur-conseil en patrimoine immobilier et financier <input type="checkbox"/> BAC+3 Responsable de Programmes Immobilières (titres inscrits au RNCP de niveau 6)	<input type="checkbox"/> BAC+3 Chargé de Développement en Ressources Humaines (titre inscrit au RNCP de niveau 6)
BAC+5 <input type="radio"/> 4 ^e et 5 ^e année	<input type="checkbox"/> BAC+5 Manager des Stratégies Communication & Marketing (titre inscrit au RNCP de niveau 7)	<input type="checkbox"/> BAC+5 Manager en Immobilier (Option Promotion Immobilière ou Gestion de Patrimoine) (titres inscrits au RNCP de niveau 7)	<input type="checkbox"/> BAC+5 Directeur des Ressources Humaines (titre inscrit au RNCP de niveau 7)

LE FINANCEMENT DE CETTE FORMATION

 Financement individuel Contrat en alternance Autre

LANGUE(S) ÉTRANGÈRE(S) POSSIBLES

En bac + 3 et bac + 5 : uniquement anglais.
 En alternance en BTS : au choix anglais ou espagnol sans option possible.

ANGLAIS
 ESPAGNOL

L'ÉTUDIANT(E)

M. Mlle Mme Nom..... Prénom.....
 Adresse.....
 Code Postal..... Ville.....
 Téléphone..... Portable..... E-mail.....
 Date et lieu de naissance..... Nationalité.....
 N° de sécurité sociale..... Permis B : oui non Véhicule personnel : oui non
 PC Portable : oui non En cours d'acquisition
 Etes-vous en situation de handicap ? oui non



SUPEXUP Montpellier
 1567 avenue Albert Einstein
 CS 59041 - Campus des Métiers
 34965 Montpellier Cedex 2
 Téléphone : +33 (0)4 99 13 63 50
 E-mail : montpellier@supexup.fr

SUPEXUP Béziers
 1 av du président Wilson
 Rés. Chapat
 34500 Béziers
 Téléphone : +33 (0)4 67 36 08 42
 E-mail : beziers@supexup.fr

SUPEXUP Narbonne
 Rue Ernest Chenard
 ZI Croix du Sud
 11100 Narbonne
 Téléphone : +33 (0)4 68 58 74 24
 E-mail : narbonne@supexup.fr

CURSUS SCOLAIRE

DIPLÔMES :

Diplôme actuellement préparé

Diplômes obtenus

Série et options suivies en terminale

Langue 1..... Langue 2

STAGES : Stages de formation suivis : (durée, année, entreprise, service)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Durée, année, entreprise, service

.....

.....

.....

ETUDE DE NOTORIÉTÉ

COMMENT AVEZ VOUS CONNU SUPEXUP ? (Plusieurs réponses possibles)

INTERNET

- Site supexup.fr
- Site spécialisé
- Forum
- Réseaux sociaux

RECOMMANDATION

- Etudiant de SUPEXUP
- Ami ou parent
- Professeur, enseignant
- CIO, ONISEP

SALONS

- Salons
- Intervention au lycée

PROCÉDURE D'ADMISSION

1. Examen de votre candidature dès la réception du dossier complété par les documents exigés (voir liste).
2. convocation aux tests et entretien avec votre conseiller.
3. Résultats d'admission par courrier ou par mail.
4. Démarches auprès d'entreprises d'accueil pour les candidats à la recherche d'un contrat en alternance.

JE DECLARE ETRE CANDIDAT(E) A SUP EXUP

Fait à..... le

Signature de l'étudiant

Signature du tuteur / parent

Renseignements sociaux

Nom et prénom du père..... Téléphone..... Profession.....

Adresse..... Code postal et ville.....

Nom et prénom de la mère..... Téléphone..... Profession.....

Adresse..... Code postal et ville.....

ETUDE DES MOTIVATIONS

TOUS CANDIDATS

1. Pourquoi avez-vous choisi cette formation ?

2. Quel est votre projet professionnel ?

3. Quels sont vos points forts pour le réaliser ?

LES CANDIDATS EN ALTERNANCE SEULEMENT

4. Quel poste recherchez-vous pour votre contrat en alternance et dans quel domaine ?

5. Connaissez-vous une entreprise d'accueil ?

6. Si non, comment allez-vous prospecter les entreprises ?
