

SUP'ARMOR

LE SALON DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR DES CÔTES D'ARMOR

FICHE 1

DÉMARCHES AUTOUR DE SUP'ARMOR

AVANT SUP'ARMOR

JE CHOISIS UN OU DES DOMAINES
PROFESSIONNELS :

&

J'IDENTIFIE UNE OU PLUSIEURS
FORMATIONS DANS CE DOMAINE :

SI JE NE CONNAIS PAS DE FORMATION, JE ME RENSEIGNE :

- le site suparmor.fr dans la rubrique [Lycéens préparez-vous](#) (Fiche 2 « [Mon bilan personnel avant le salon Sup'armor](#) »)
- le site onisep.fr ou le site régional ideo.bretagne.bzh
- le site parcoursup.fr dans la rubrique « [Les formations](#) »
- la brochure ONISEP Post Bac téléchargeable sur le site de l'[ONISEP Bretagne](#) ou de suparmor.fr
- je prends rendez-vous auprès d'un Psychologue de l'Éducation Nationale au CIO ou en établissements.

JE PRÉPARE CONCRÈTEMENT MA VISITE (Fiche 3 « [Je prépare concrètement ma visite au salon Sup'armor](#) »)

JE COMMENCE SI JE PEUX À REMPLIR LA FICHE 4 (Fiche 4 « [Fiche descriptive d'une formation](#) »)

PENDANT SUP'ARMOR

JE ME RENSEIGNE SUR LE STAND DE L'ÉTABLISSEMENT : (j'identifie mon interlocuteur, professeur, élèves...)

- je lis la Fiche 5 « [Devenir un chasseur d'information efficace](#) »
- je complète la Fiche 4 « [Fiche descriptive d'une formation](#) » (1 fiche/formation)
- je vérifie que les informations que j'ai déjà sont justes auprès des exposants

J'ENRICHIS MES INFORMATIONS AU STAND CIO (activités, expériences, parcours, qualités personnelles...)

APRÈS SUP'ARMOR

J'UTILISE LA FICHE 6 (Fiche 6 « [Mon bilan personnel après le salon](#) »)

J'ÉVALUE LES DIFFÉRENTES FORMATIONS :

- ce qui me plaît, ce qui me déplaît (matières, contenus, débouchés, durée...)
- mes chances d'y rentrer, mes chances d'y réussir (Attendus, sélectivité...)

JE COMPARE LES DIFFÉRENTES FORMATIONS ENTRE ELLES

JE LES CLASSE

JE NOTE LES DÉMARCHES COMPLÉMENTAIRES À EFFECTUER

SUP'ARMOR

LE SALON DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR DES CÔTES D'ARMOR

FICHE 2 MON BILAN PERSONNEL AVANT LE SALON SUP'ARMOR

Les écoles présentes au salon ont été regroupées par domaine. Avant votre visite au salon, vous pouvez remplir ce questionnaire afin de cibler votre visite en fonction de vos qualités, valeurs et vos centres d'intérêts, la ou les filières d'études visée(s).

MES QUALITÉS / Je pense et on dit de moi que je suis quelqu'un de plutôt :

Pratique	Méthodique	Sociable	Directif
Observateur	Organisé	Imaginatif	Dynamique
Sûr de moi	Autoritaire	Ordonné	Respectueux
Curieux	Généreux	Compréhensif	
Énergique	Précis	Persuasif	Autres :
Rapide	Adroit	Convaincant
Ingénieux	Logique	Indépendant
Communicatif	Créatif	Soigneux
Attentif aux autres	Sérieux	Minutieux

MES VALEURS PROFESSIONNELLES / Ce que je recherche dans un métier :

Avoir un métier sans risque de chômage	Résoudre des problèmes
Gagner beaucoup d'argent	Trouver des solutions pratiques
Voyager se déplacer	Aider les autres
Rencontrer beaucoup de monde	Faire quelque chose de beau
Avoir des activités variées	Prendre des initiatives
Être indépendant(e)	Avoir suffisamment de loisirs
Diriger de nombreuses personnes	Continuer à apprendre

MES MATIÈRES SCOLAIRES PRÉFÉRÉES / Celles où je suis le plus à l'aise :

Français	Histoire-géographie	SVT
Littérature	Sciences économique et sociales	Physiques-Chimie
Langues vivantes	Matières technologiques / professionnelles	Arts plastiques
Philosophie	Mathématiques	EPS

LA OU LES FILIÈRE(S) D'ÉTUDES QUI M'INTÉRESSE(NT)

Descriptif des filières sur : www.suparmor.fr ou avenirs.onisep.fr

CPGE	DNMADE
BTS	Formations en écoles d'ingénieurs
BUT	Formations en écoles de commerce
Licence	Formations spécialisées (architecture, arts....)

MODE DE FORMATION ET DURÉE DES ÉTUDES

Public	Temps Plein	2 ans	5 ans
Privé	Alternance/apprentissage	3 ans	8 ans et plus

MES CENTRES D'INTÉRÊTS / Activités qui vous intéressent :

Les couleurs correspondent aux pôles formations ou métiers présents sur le salon, **cochez au moins 3 activités** :

- | | |
|-------------------------------|-------------------------------------|
| Aimer bouger | Être utile aux autres |
| Avoir le sens du contact | S'occuper d'enfants |
| Pratiquer des langues | Négocier, convaincre, vendre |
| Protéger l'environnement | Utiliser les nouvelles technologies |
| Avoir une activité artistique | Faire des expériences scientifiques |
| Communiquer | Soigner |
| Défendre, secourir les autres | Aimer le sport |
| Me déplacer souvent | Faire respecter la loi |
| Être accro au multimédia | Concevoir, créer, imaginer |
| Manier des chiffres | Organiser, gérer |
| Diriger une équipe | Travailler de ses mains |

Si vous souhaitez approfondir vos centres d'intérêt, rendez-vous sur www.onisep.fr/decouvrir-les-metiers/des-metiers-selon-mes-gouts ou sur ideo.bretagne.bzh/metiers

LES PÔLES FORMATIONS OU MÉTIERS PRÉSENTS SUR LE SALON

AGRICULTURE, AGRO-ALIMENTAIRE, BIOLOGIE, ENVIRONNEMENT

Protéger l'environnement, travailler auprès des animaux, expérimenter, rechercher...

ADMINISTRATION, COMMERCE, DROIT, GESTION

Gérer, convaincre, négocier, travail de bureau, manier des chiffres, être en contact avec les personnes, avoir des responsabilités, Faire respecter la loi, aider, conseiller, défendre...

ARTS, ÉDITION, COMMUNICATION

Exercer une activité artistique ou créative, imaginer, informer, communiquer, être en contact avec des personnes, analyser et/ou diffuser l'information...

BÂTIMENT, INDUSTRIE ET TECHNOLOGIE

Fabriquer, construire, créer, utiliser des nouvelles technologies, concevoir...

ENSEIGNEMENT, ANIMATION, SPORT

Enseigner, éduquer, pratiquer une activité physique, et sportive, animer, être en contact avec

des personnes...

HÔTELLERIE, TOURISME, TRANSPORT

Pratiquer les langues, organiser, gérer, se déplacer, être en contact avec les personnes...

LETTRES, LANGUES, SCIENCES HUMAINES & SOCIALES

Se perfectionner en langues, étudier ce qui découle de la pensée de l'homme (histoire, lettres, langues...).

MÉDICAL, PARAMÉDICAL, SANTÉ, SOCIAL

Soigner, être utile aux autres, être en contact avec les personnes, aider, conseiller, éduquer...

SCIENCES

Utiliser des technologies nouvelles, rechercher, faire des expériences, expérimenter, manier des chiffres, modéliser...

SÉCURITÉ, DÉFENSE

Défendre, secourir, exercer une activité physique, surveiller, maintenir l'ordre, enquêter, faire respecter la loi...

VOTRE BILAN

VOS CENTRES D'INTÉRÊTS DOMINANTS SONT :

- 1
- 2
- 3

PÔLES FORMATIONS OU MÉTIERS À VISITER

Choisir 3 couleurs dominantes parmi vos centres d'intérêts

- 1
- 2
- 3

SUP'ARMOR

LE SALON DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR DES CÔTES D'ARMOR

FICHE 3

JE PRÉPARE CONCRÈTEMENT MA VISITE AU SALON SUP'ARMOR

À l'aide du plan du salon [Sup'armor](#) et de la Fiche 6 « [Mon bilan personnel après le salon Sup'armor](#) », je repère sur le plan et je note les numéros de stands que je souhaite visiter :

DOMAINE/SECTEUR	N° DE STAND	FORMATIONS PROPOSÉES

Je note les des conférences qui m'intéressent ainsi que les jours et les heures :

CONFÉRENCES	JOUR	HEURE

SUP'ARMOR

LE SALON DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR DES CÔTES D'ARMOR

FICHE 4

FICHE DESCRIPTIVE D'UNE FORMATION

NOM DE LA FORMATION

NOM DE L'ÉTABLISSEMENT

Statut : public, privé, hors contrat, sous contrat...

DATE DES PORTES OUVERTES :

CONTENU DES ENSEIGNEMENTS :

.....

ORGANISATION DE LA FORMATION : stage, tutorat, temps plein, alternance...

.....

MODALITÉ D'ADMISSION : Parcoursup, dossier, concours d'entrée...

.....

SÉLECTIVITÉ : nb de candidats par rapport au nb de places

EXIGENCE SCOLAIRE : profil de l'étudiant, pré-requis dans certaines matières

.....

QUALITÉS NÉCESSAIRES POUR Y RÉUSSIR :

VALIDATION : examen terminal ou contrôle continu ? délivrance d'un diplôme d'état, d'école ou d'une attestation...

.....

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES :

.....

INSERTION PROFESSIONNELLE ET MÉTIERS ACCESSIBLES :

.....

AUTRE FORMATION PROCHE :

COÛT DE LA FORMATION :

CONDITIONS DE VIE PRATIQUE : logement, transport... ..

.....

SUP'ARMOR

LE SALON DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR DES CÔTES D'ARMOR

FICHE 5

DEVENIR UN CHASSEUR D'INFORMATION EFFICACE

12 CONSEILS POUR Y PARVENIR

Le manuel du chasseur d'information comporte douze conseils qui, ici ou là, peuvent être utiles pour faire preuve d'efficacité.

- 1. ACCEPTER DE SE METTRE EN CONDITION D'EXPLORATION** : ouvrir l'oeil, tendre l'oreille, sentir et surtout ne pas hésiter à bouger.
- 2. REPÉRER LES SOURCES D'INFORMATION**, choisir celles qui paraissent les plus fiables, les plus complètes et surtout les plus actualisées (vérifier l'origine et la date des documents).
- 3. IDENTIFIER LES LIEUX DE RENCONTRE AVEC L'INFORMATION**, apprendre à utiliser les outils, en connaître les possibilités et les limites (sites internet, applis, vidéos...).
- 4. BIEN FORMULER SES QUESTIONS, MULTIPLIER SES ENTRÉES** (formations diplômes, métiers, activités, intérêts...)
- 5. SE MÉFIER DES LEURRES, ET CE QUI RESSEMBLE TROP À CE QU'ON ATTENDAIT** et surtout des effets d'annonce publicitaire dont le but n'est pas toujours de renseigner.
- 6. TOUJOURS GARDER EN TÊTE CE POURQUOI ON S'INFORME**. Les détours sont utiles mais soyez toujours conscients de votre position.
- 7. NE PAS S'ÉTONNER DE DÉCOUVRIR DE NOUVEAUX CHAMPS D'EXPLORATION** au fur et à mesure des étapes. L'information réduit l'incertitude mais elle ouvre l'espace. La liberté de choix mérite parfois de se sentir un peu perdu.
- 8. CE QUI EST VRAI DANS UN LIEU, À UN MOMENT, PEUT NE PLUS L'ÊTRE AILLEURS OU PLUS TARD**. Les métiers prennent des formes diverses, changent vite. Beaucoup disparaissent, beaucoup se dessinent.
- 9. Lorsqu'on est au Lycée, on est plus intéressé par les parcours de formation que par des débouchés professionnels. Mais ÉTABLIR LE PLUS POSSIBLE UN LIEN ENTRE CET UNIVERS PROCHE OÙ VOUS VIVEZ ET CELUI, PLUS LOINTAIN, DES ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES EST UN RÉFLEXE À DÉVELOPPER**. Il donne plus de force et de sens à votre action d'aujourd'hui, prépare demain.
- 10. CE QUI EST PEUT ÊTRE LE PLUS IMPORTANT, C'EST TOUT CE QUE L'ON NE PERÇOIT PAS ENCORE**, ce que l'on ne distingue pas bien des environnements extérieurs mais aussi de ses propres croyances.
- 11. Ces éléments sont susceptibles d'avoir un effet sur l'action. APPRENDRE À RECUEILLIR ET TRAITER L'INFORMATION, ÊTRE EN VEILLE**, permet d'être mieux renseigné, de mieux évaluer, d'adapter son pilotage.
- 12. ENFIN, DANS LE DOMAINE DES MÉTIERS, SEULS UNE VINGTAINE SONT IMMÉDIATEMENT REPÉRABLES ET DONC LE PLUS SOUVENT CHOISIS PAR LES ÉLÈVES**. Environ deux cent sont perçus dans un champ plus large. Savez-vous qu'il existe quatre cent fiches métiers de l'Onisep pour 8000 emplois répertoriés ? Le champ de l'information ne se limite pas aux guides et documentations. La vie est un vaste terrain de recueil de renseignements pourvu qu'on utilise ses capacités de communication et d'action.

OUVREZ LE BON OEIL, N'HÉSITÉS PAS À POUSSER DES PORTES, NI À QUESTIONNER, PARTAGER, EFFECTUER DES STAGES, PARTICIPER À DES PROJETS D'ÉQUIPE, PRATIQUER DES « JOBS ». ET BONNE CHASSE !

Jean-Marie Quiesse

Délégué Régional Adjoint Onisep du Languedoc-Roussillon

SUP'ARMOR

LE SALON DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR DES CÔTES D'ARMOR

FICHE 6 MON BILAN PERSONNEL APRÈS LE SALON SUP'ARMOR

APRÈS LE SALON SUP'ARMOR

Je peux faire part de mon bilan du salon Sup'armor au professeur principal ou au Psy EN lors d'un rendez-vous.
Le bilan de ma visite est l'occasion de faire le point sur mon projet d'orientation vers l'enseignement supérieur.

PARTIE 1 : J'AI CHOISI ET J'ENVISAGE UN OU DES PROJET(S)

SI OUI, je réponds aux questions qui suivent

SI NON, je passe directement à la partie 2
(Je n'ai toujours pas de projet)

Le salon Sup'armor m'a permis de consolider mon choix.
Le salon Sup'armor m'a permis de faire un autre projet Quels sont mes différents choix ?

Quels sont mes différents choix ?

Choix 1 - Lequel ?

Ce choix répond-il :

- À mes goûts : lesquels ?
- À mes résultats scolaires : lesquels ?
- À la durée des études que je me suis fixé
- Combien d'années pour quel diplôme ?
- Au métier que j'exercerai plus tard. Lequel ?

.....
.....

Choix 2 - Lequel ?

Ce choix répond-il :

- À mes goûts : lesquels ?
- À mes résultats scolaires : lesquels ?
- À la durée des études que je me suis fixé
- Combien d'années pour quel diplôme ?
- Au métier que j'exercerai plus tard. Lequel ?

.....
.....

Qu'est-ce qui me permettra de réussir mon projet ?

- La motivation
- Ma capacité de travail
- Mes facilités dans telle ou telle matière
- Le métier envisagé
- Les études
- Le soutien de ma famille ou de mes proches
- Autres :

Choix 3 - Lequel ?

Ce choix répond-il :

- À mes goûts : lesquels ?
- À mes résultats scolaires : lesquels ?
- À la durée des études que je me suis fixé
- Combien d'années pour quel diplôme ?
- Au métier que j'exercerai plus tard. Lequel ?

.....
.....

Choix 4 - Lequel ?

Ce choix répond-il :

- À mes goûts : lesquels ?
- À mes résultats scolaires : lesquels ?
- À la durée des études que je me suis fixé
- Combien d'années pour quel diplôme ?
- Au métier que j'exercerai plus tard. Lequel ?

.....
.....

Qu'est-ce qui pourrait m'empêcher de réussir ?

- Les problèmes personnels et familiaux
- La distance
- Le niveau scolaire et le travail à venir, à fournir
- La durée des études
- Le coût des études
- Le coût de la vie étudiante pour ma famille
- La sélectivité des études envisagées
- Autres :

J'ai des questions concernant mon orientation post-bac ?

- Sur la formation : lesquelles ?
- Le choix du mode de formation : apprentissage, temps plein
- Sur le lieu de formation : localisation, distance, logement ?
- Sur les attendus et prérequis : lesquels ?
- Autres :

Si j'ai des doutes ou d'autres questions sur mon projet d'orientation post bac, j'aimerais :

- Prendre rendez-vous avec le Psy EN
- En parler au professeur principal
- En parler avec mes parents
- En parler avec mes amis
- Autres personnes ressources (Assistante sociale, CPE...) :

PARTIE 2 - JE N'AI TOUJOURS PAS DE PROJET

Mon indétermination ou absence de projet proviennent :

- D'un manque d'informations sur les filières : lesquelles ?
- D'incertitude(s) concernant la faisabilité de mon projet : laquelle ou lesquelles ?
- D'une méconnaissance des études supérieures
- D'une ignorance de ce que j'aimerais faire

Je peux être accompagné pour sortir de mon indécision par le Psy EN ou le Professeur Principal.

SUP'ARMOR

LE SALON DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR DES CÔTES D'ARMOR

FICHE 7

PRÉPARATION / EXPLOITATION DU SALON SUP'ARMOR

OBJECTIF

PRÉPARER LES LYCÉENS À LEUR VISITE AU SALON SUP'ARMOR

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES	Site internet Sup'armor : www.suparmor.fr et/ou Fiche 2 « Mon bilan personnel avant le salon Sup'armor » Fiche 3 « Mon bilan personnel après le salon Sup'armor »
DATE DE L'ACTIVITÉ	Avant la visite du salon Sup'armor (mi-novembre, début décembre)
PUBLIC CIBLE	Élèves de première et terminale professionnelle, technologique et générale
DURÉE	1 heure
LIEU	Salle équipée de postes informatiques

DÉROULEMENT

PHASE 1 / AVANT LE SALON

Préparez les élèves au salon (leur présenter les fiches « [Lycéens, préparez-vous](#) » et les préparer à les utiliser.

Sur le site internet du salon [Sup'armor](#), sur l'onglet Lycéen préparez-vous, vous trouverez les documents qui vous permettront d'accompagner vos élèves à se préparer et à se sensibiliser aux enjeux de leur orientation post-bac. Les fiches de préparation leur permettent de cerner leurs intérêts, les formations qui pourraient leur convenir.

Vous trouverez également une fiche descriptive des formations qui pourrait les intéresser (à commencer à remplir avant le salon et à compléter éventuellement sur place, pendant le salon). Les élèves pourront également se munir de fiches vierges qu'ils rempliront lors de leurs échanges avec les exposants.

Les élèves remplissent les différentes rubriques de la Fiche 2 « [Mon bilan personnel avant le salon Sup'armor](#) »

- Mes qualités.
- Mes valeurs professionnelles.
- Mes matières scolaires préférées.
- La ou les filière(s) d'études qui m'intéresse(nt) : pour cette rubrique, les élèves peuvent s'aider de plusieurs sites internet comme www.suparmor.fr, avenirs.onisep.fr ou le site www.onisep.fr.
- Mode de formation (apprentissage, université à temps plein, écoles...) et durée d'études.
- Mes centres d'intérêts : les élèves cochent au moins 3 activités qui leur correspondent parmi celles proposées.

Ils peuvent approfondir leurs centres d'intérêts en allant sur les sites internet : www.onisep.fr/decouvrir-les-metiers/des-metiers-selon-mes-gouts ou sur ideo.bretagne.bzh/metiers.

Le bilan proposé sur la [Fiche 2](#) permettra à l'élève de mettre en corrélation certains de ses intérêts avec des domaines de formations présents sur le salon. Ainsi il pourra orienter sa visite en complément éventuellement des objectifs qu'il s'était déjà fixé.

Les élèves reportent les 3 centres d'intérêts qui sont le plus importants pour eux puis ils reportent les 3 couleurs les plus fréquentes parmi leurs centres d'intérêts. Ces couleurs renvoient à des pôles formations ou métiers présents sur le salon.

Les élèves peuvent donc en fonction des pôles déterminés par les couleurs, aller sur le site du salon [Sup'armor](#), et repérer les écoles qui les intéressent.

Les élèves, avant le salon, utiliseront la Fiche 3 « [Je prépare concrètement ma visite au salon Sup'armor](#) ». Cette fiche leur permettra de localiser grâce au plan, les stands qu'ils auront présélectionnés (qui les concernent particulièrement).

Ils pourront également poursuivre leurs recherches en allant sur le site de [Parcoursup](#) ou sur les sites des écoles qui ne seraient pas présentes au salon [Sup'armor](#).

PHASE 2 / PENDANT LE SALON

Le jour de la visite du salon [Sup'armor](#) les élèves pourront utiliser la Fiche 4 « [Fiche descriptive d'une formation](#) » pour noter les informations recueillies sur les stands ou pendant les conférences.

PHASE 3 / APRÈS LE SALON

Ce sera pour les lycéens le temps de l'exploitation du salon en fonction de ce qu'il leur aura apporté par rapport à leur projet d'orientation. Les élèves auront la possibilité de faire le bilan de leur visite au moyen de la Fiche 6 « [Mon bilan personnel après le salon Sup'armor](#) ».

Un suivi et un accompagnement par le psy EN de l'établissement ou au CIO pourra être proposé aux élèves indéterminés, sans projet ou même voulant approfondir ou s'assurer de leurs motivations, intérêts, connaissances du parcours envisagé...