

EKKOL

LE CENTRE DE FORMATION DES MÉTIERS DE DEMAIN



Qualiopi 
processus certifié
 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Le certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
Actions de formation

Sommaire

L'edito du directeur	Page 3
Les Bootcamps disponibles	Page 4
Le Bootcamp - Devenir Consultant.e en Recrutement	Page 5
Le Bootcamp - Devenir Chargé.e de Prospection Commerciale	Page 6
Informations pratiques et processus d'admission	Page 7
Le Campus Ekkol	Page 8
Coordonnées	Page 8

L'edito du directeur



“

Après la création de plusieurs entreprises, il me tenait à cœur de généraliser le savoir-faire et les méthodes acquises en une dizaine d'années d'exercice, grâce à la formation de plusieurs centaines de personnes dans les secteurs du recrutement, puis, quelques années plus tard, du commerce.

Aujourd'hui, je me rends compte que trop de cursus du second cycle mettent l'accent sur la théorie, et trop d'élèves sortent diplômés sans réellement connaître les enjeux des postes sur lesquels ils postulent, et les débouchés de ces métiers.

Mon objectif est qu'un public plus large que mes salariés puisse bénéficier d'une formation accessible financièrement, mais surtout rapide et la plus proche possible des réalités du marché, pour garantir leur employabilité et un début de carrière plein de promesses.

Je vous souhaite un bon apprentissage,

Matthieu LE CLECH
Président d'Ekkol

”

Chez Ekkol, nous avons une philosophie : l'apprentissage par la pratique. Bien sûr, des bases théoriques sont nécessaires pour y parvenir, mais "c'est en forgeant qu'on devient forgeron". Aussi, depuis la création de notre centre de formation en 2022, les formations que nous dispensons à nos étudiants sont brèves, et les plus formatrices possibles.

Nous souhaitons accompagner nos élèves et les amener à faire face aux réalités du monde du travail, en les plongeant dans le grand bain dès le début. Des entraînements pratiques, des coaching et un suivi personnalisé rythment nos programmes, dispensés sous le format de Bootcamps, en 30h hebdomadaires.

Les Bootcamps disponibles :

DEVENIR CONSULTANT.E EN RECRUTEMENT

Ce Bootcamp vise à initier nos étudiants au monde du recrutement. Au travers de quelques cours théoriques, et d'une cinquantaine d'heures de pratiques, vous apprenez les bases pour accéder aux métiers du recrutement. La réussite de cette formation se fait par la validation des blocs de compétences qui la composent. Pour cela, vous devez obtenir une moyenne pondérée supérieure ou égale à 10/20 pour le bloc.

Exemples d'épreuves :

Simulation de prise de brief, de rédaction de fiche de poste, jeux de rôle, réalisation d'entretiens...

DEVENIR CHARGÉ.E DE PROSPECTION COMMERCIALE

Ce Bootcamp a pour but de faire connaître à nos étudiants les enjeux et contextes du secteur commercial en entreprise. Des cours théoriques et une cinquantaine d'heures de pratiques vous permettent d'acquérir la posture et les réflexes d'un bon prospecteur. La réussite de cette formation se fait par la validation des blocs de compétences qui la composent. Pour cela, vous devez obtenir une moyenne pondérée supérieure ou égale à 10/20 pour le bloc.

Exemples d'épreuves :

Réalisation d'un scénario de phoning et jeux de rôle, rédaction de messages d'approche, réalisation d'études de cas...

Prérequis :

Nos formations n'étant pas certifiantes aux titres RNCP, aucun diplôme ou niveau d'étude n'est requis pour accéder à nos bootcamps, votre seule motivation et envie de réussir dans les domaines du recrutement et du commerce nous importent !

Le Bootcamp

DEVENIR CONSULTANT.E EN RECRUTEMENT

Rythme et durée

2 semaines intensives de formation, du lundi au vendredi, de 10h à 13h et de 14h à 17h, pour une durée de 60h dispensées au total. Une partie de la formation a lieu en distanciel, et deux jours par semaine en présentiel, sur le campus de Saint-Cloud (92).

Débouchés métiers

Chargé.e de recrutement

Recruteur junior

Consultant.e en recrutement

Consultant.e RH

Talent Acquisition Specialist

Tech Recruiter

Head Hunter

Objectifs du Bootcamp :

- Comprendre les enjeux, les différents **contextes et processus de recrutement des entreprises**.
- Comprendre un **brief** et une **fiche de poste**. Comprendre les attentes d'un client, savoir les retranscrire de manière appropriée.
- Comprendre la mécanique du **sourcing**. Comprendre et utiliser les **principaux outils**. Choisir les outils adéquats. **Créer ses approches** (message & accroche téléphonique).
- Apprendre à lire un CV, Conduire une **pré-qualification téléphonique**.
- Etre capable de **mener un entretien physique** (côté recruteur).
- Introduction & présentation des enjeux du **secteur IT** (secteur porteur en recrutement). Se familiariser avec les postes les plus répandus (Maîtrise d'oeuvre, maîtrise d'ouvrage, Business Intelligence, Big Data, Infrastructure, Production informatique).
- Etre efficace dans son travail, savoir rédiger un CV optimal, **savoir se vendre lors d'un entretien**.

Témoignage alumni

« Ayant toujours eu un attrait pour les ressources humaines je me suis tourné vers une formation au métier de recruteur. Mon formateur a su être pédagogue et m'a permis d'appréhender au mieux ce nouveau métier. »



Alexis C.

Consultant en recrutement IT

5 / www.ekkol.fr

Et ensuite ?

Le monde du recrutement est vaste. Que ce soit en cabinet ou en entreprise, les recruteurs sont incontournables. Après quelques années d'exercice, vous pouvez prétendre à des postes de Responsable en recrutement.

Salaires moyens*

Métiers de recruteur junior

22-32K

Métiers de responsable recrutement

45-70K

*Le contenu de la brochure est non contractuel et peut être sujet à modifications

Le Bootcamp

DEVENIR CHARGÉ.E DE PROSPECTION COMMERCIALE

Rythme et durée

2 semaines intensives de formation, du lundi au vendredi, de 10h à 13h et de 14h à 17h, pour une durée de 60h dispensées au total. Une partie de la formation a lieu en distanciel, et trois jours en présentiel par semaine, sur le campus de Saint-Cloud (92).

Débouchés métiers

Chargé.e de Prospection Commerciale

Sales Development Representative (SDR)

Inside Sales

Technico-commercial.e

Business Developer

Chargé.e d'affaires

Objectifs du Bootcamp :

- Comprendre les **enjeux**, les différents métiers et contextes en entreprise.
- Comprendre les **besoins** et se fixer des **objectifs**, reporter et suivre son travail, **s'organiser efficacement**.
- Connaître les principaux **canaux de prospection**.
- Savoir créer un **scenario de phoning** efficace, avoir les **bons réflexes** & passer les barrages standards.
- Savoir créer un **scenario de phoning** efficace, avoir les **bons réflexes** & passer les barrages standards.
- Maîtriser **LinkedIn**, savoir sourcer, construire son **message de prospection** et suivre ses relances.
- Introduction & présentation des **enjeux du monde de l'IT** (secteur porteur en commerce). Se familiariser avec les principaux acteurs commerciaux (ESN, DSI, éditeurs & intégrateurs de logiciels), comprendre un CRM et un ERP, prospecter pour des ESN.
- Etre efficace dans son travail, savoir rédiger un CV optimal, être **convainquant en entretien**.

Témoignage alumni

« Après avoir fait des études dans la biologie, j'ai souhaité me réorienter dans un nouveau secteur d'activité plus porteur. J'ai eu la chance de pouvoir être accompagnée par ma formatrice durant ma formation.

Transition réussie !

Merci EKKOL »



Amandine D.
Business developer Engineering
& industry

6 / www.ekkol.fr

Et ensuite ?

La prospection est la porte d'entrée vers les métiers du commerce. Après quelques années d'exercice, vous pouvez accéder à des postes de Responsable Commercial.

Salaires moyens*

Métiers de la prospection commerciale

23-30K

Métiers à responsabilité commerciale

50-60K

*Le contenu de la brochure est non contractuel et peut être sujet à modifications

Informations pratiques & processus d'admission

Coûts et financements

Le tarif d'admission pour nos Bootcamps est de 1000€ TTC, payable en une fois, ou en 3 fois étalées avant le démarrage de votre Bootcamp. Nos formations peuvent être prises en charge par France Travail, sous réserve de la construction d'un dossier présenté à votre conseiller. Nous pouvons vous accompagner dans cette démarche, n'hésitez pas à prendre contact avec notre équipe.

Sessions de formation

Nos sessions de formation ont lieu toutes les deux semaines, pour 5 à 10 participants (sous condition de remplissage de la session souhaitée). Vous pouvez donc candidater à tout moment en passant par notre responsable des admissions ou en envoyant un mail à contact@ekkol.fr. Selon le Bootcamp, les étudiants sont tenus de venir en présentiel sur 2 ou 3 jours en fonction du programme suivi.

Comment se passent les admissions ?

1- Entretien de motivation

Indispensable pour apprendre à mieux vous connaître, cet entretien nous permet d'échanger avec vous et de savoir comment vous vous projetez professionnellement, afin de comprendre si nos Bootcamps correspondent à vos attentes.

2- Dossier de financement

Notre responsable des admissions vous accompagne dans le choix de votre financement et vous aide dans la confection de votre dossier AIF le cas échéant.

3- Inscription

A l'issue de la délibération, vous recevez un mail validant (ou invalidant) votre candidature, vous ouvrant ensuite la voie à l'inscription à l'une de nos sessions de formation. Vous pourrez ainsi remplir les documents nécessaires au bon démarrage de votre Bootcamp !

Votre employabilité

Durant votre formation, une partie des heures est dédiée à un accompagnement personnalisé et un coaching individuel. Révision de CV, discours et posture en entretien, nous vous accompagnons au travers de votre recherche d'emploi.

Certains d'entre vous auront également la possibilité, s'ils le souhaitent, de postuler aux offres d'emploi de nos entreprises partenaires (cabinets de recrutement, entreprises de délégation de personnel - recrutement ou prospection commerciale, holding d'investissements...).

Le Campus Ekkol

Situés au 11 Marius Franay, à Saint-Cloud en région parisienne, nos locaux sont à 2 minutes à pied de l'arrêt de tramway *Les Milons* (T2). Le lieu est accessible aux personnes en situation de handicap (si vous avez besoin de dispositifs supplémentaires, merci de contacter nos équipes).



Contacts et coordonnées

11 RUE MARIUS FRANAY – 92210 SAINT-CLOUD

Email : contact@ekkol.fr

Téléphone : 07.56.92.29.64

Permanence téléphonique de 10h00 à 12h00 et de 14h00 à 18h00 du lundi au vendredi

Accueil du public uniquement sur rendez-vous.



www.ekkol.fr

EKKOL - Siret : 91772633300011

Enregistré sous le n°11922553792 auprès du préfet de région : Ile de France

Naf : 8559A – RCS 917726333