

Entreprises, vous avez l'occasion de recruter nos Estaliens pour un stage «Marketing industriel et Étude de marché», pour un semestre. Vous pourrez ainsi à la fois bénéficier des connaissances de nos étudiants dans ce domaine tout en leur offrant une chance de les mettre en pratique et de les professionnaliser.

» L'ESTA en bref

L'École Supérieure des Technologies et des Affaires développe depuis près de 35 ans la formation d'Ingénieurs d'Affaires Industrielles à Belfort. Implanté sur un territoire économique et industriel riche et dynamique, l'établissement se veut réactif aux besoins du marché de l'emploi et des entreprises en dispensant à ses étudiants une formation unique dans le paysage de l'enseignement supérieur français : la double compétence commerciale et technologique.

[EN PRATIQUE]

Organisation

Le stage « Marketing Industriel / Étude de marché » est effectué par les étudiants de 4^{ème} année du Parcours Grande École. Ce stage doit obligatoirement se dérouler dans un environnement BtoB.

Les objectifs :

Le stage a pour but de faire réaliser à l'étudiant un état des lieux à caractère marketing qui abordera l'organisation, la stratégie, les enjeux ainsi que les moyens mis en œuvre par l'entreprise et son environnement

Il sera amené à :

- Réaliser ou mettre à jour des études de marché par le biais de nouvelles enquêtes et analyses,
- Travailler sur de nouveaux projets de relation-client ou bien plan-média,
- Analyser des panels, des résultats de ventes,
- Réaliser une analyse concurrentielle,
- Élaborer des éléments de plan marketing (ex. : politique prix/produits, distribution, communication...),
- Mettre en place une liste de recommandations ou moyens d'optimisation de la stratégie mise en place.

Modalités

Durée : de septembre à janvier (1 semestre)

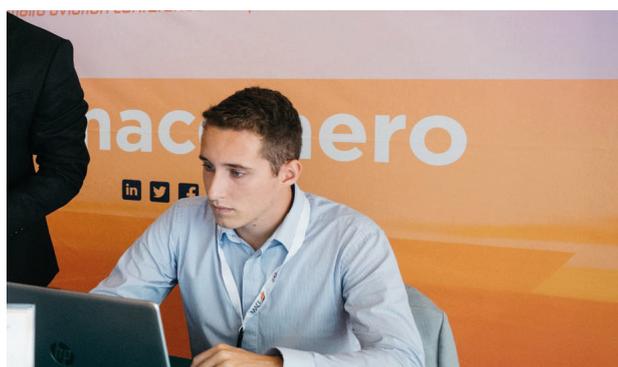
Convention de stage : avant le démarrage du stage une convention est signée entre l'entreprise, l'étudiant et l'ESTA dans laquelle est décrite la mission, les objectifs et les conditions du stage.

Rémunération : un employeur qui accueille un stagiaire plus de 2 mois doit légalement lui verser une gratification minimale par heure de présence effective relativisée chaque année et pouvant être plus élevée. Cette somme peut être exonérée de cotisations sociales quand elle ne dépasse pas le montant horaire minimal. Le stagiaire peut bénéficier de certains droits et avantages des salariés (accès aux activités sociales et culturelles proposées par le comité d'entreprise, par exemple).

Temps de présence : la présence du stagiaire dans l'organisme d'accueil suit les règles applicables aux salariés de l'entreprise. Tout de même, selon le Code du Travail, «le stagiaire ne peut pas travailler plus de 35 heures par semaine et plus de 10 heures par jour».

Assurance automobile : Les étudiants informeront obligatoirement leur assureur automobile de leurs déplacements en mission avec leur véhicule personnel, si un véhicule n'est pas mis à leur disposition. Dans tous les cas, l'entreprise doit s'assurer que la couverture des risques encourus correspond à ses ordres de mission.

Devoir de confidentialité : en signant sa convention, l'étudiant s'engage à ne pas utiliser les informations recueillies pour en faire l'objet de publication ou communication à des tiers sans l'accord préalable de la structure d'accueil y compris dans son rapport de stage.





[DÉROULÉ DU STAGE]

Le stage se déroule en plusieurs grandes étapes qui seront bien entendu adaptées en fonction de l'activité et de la taille de votre entreprise. L'entreprise devra mettre à la disposition du stagiaire tous les moyens nécessaires à la réalisation des objectifs fixés précédemment dans la convention, en particulier pour la phase terrain.

1. Prise de contact

Prise de contact avec l'entreprise par l'étudiant avant le début du stage pour fixer les modalités de démarrage (heure d'arrivée, planning, ...).

2. Suivi du stage

Suivi du stage par un tuteur de l'ESTA en relation avec le tuteur de l'entreprise. L'ESTA veillera en particulier à la qualité du comportement des étudiants.

3. Évaluation

- Évaluation du stage par l'entreprise : adaptation, disponibilité, régularité dans les contacts, recueil des informations souhaitées, méthodes suivies...
- Évaluation par l'ESTA : préparation du stage par l'étudiant, informations de suivi et d'accueil fournies, rapport de stage et soutenance.

4. Synthèse

L'étudiant réalise un auto-diagnostic de ses compétences en marketing industriel.



« Cela a été pour moi un réel plaisir de travailler avec des Estaliens. Ils ont fait preuve d'un professionnalisme, d'une rigueur et d'une créativité impressionnante. Leur travail a fait l'unanimité au sein du comité de direction, ainsi qu'auprès de nos collaborateurs. Nous allons renouveler cette expérience avec les étudiants de l'ESTA qui est sans aucun doute une école d'excellence ! »

Fabio Vecchione, Responsable commercial Industrie, ENGIE

« Ce stage est l'un des meilleurs en termes de responsabilités et de mises en application de nos connaissances acquises.. Les missions sont plus poussées et le challenge est encore plus grand ! Il ne faut pas avoir peur de se jeter à l'eau, de repousser ses limites, et de faire des propositions car nous avons les capacités pour ! »

Maéva Poncet, Étudiante, ESTA

« Le stage « Marketing industriel/Etude de marché » est une véritable opportunité pour une entreprise de bénéficier d'une démarche d'étude et de réflexion afin de s'approcher au plus près de l'adéquation offre/demande.»

Aline Husson, Directrice Développement Entreprises, ESTA

Confiez-nous vos offres de stages !

Aline HUSSON
 Directrice du Développement Entreprises
 T. 03 84 54 54 76
 M. 07 86 61 36 83
 ahusson@esta-groupe.fr

