

Entreprises, vous avez l'occasion de recruter nos Estaliens pour un stage en «Négociation et Prospection commerciale», pour une durée de 3 mois. Vous pourrez donc bénéficier des connaissances de nos étudiants dans ce domaine, leur offrir 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 plus de 30 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 **Négociation et Prospection commerciale** est effectué par les étudiants de deuxième année du Parcours Grande École et les étudiants de troisième année du Parcours Post-Bac+2. Ce stage doit obligatoirement se dérouler dans un environnement B to B.

Les objectifs sont doubles :

- **Développer le business de votre entreprise en impliquant l'étudiant dans vos actions commerciales** : gain de nouveaux clients par la prospection et fidélisation du portefeuille clients existant.

- **Faire pratiquer à l'étudiant l'enseignement de vente ou d'achat qu'il a reçu et qui concerne** :

- Les techniques de présentation personnelle,
- Les techniques de qualification des prospects,
- Les techniques de vente ou d'achat,
- Les comptes-rendus d'activité et l'apport d'observations et de suggestions d'amélioration en termes de méthode de prospection.

Modalités

- **Dates** : du 6 janvier au 10 avril 2020.

- **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 de 3,75 €/heure (en 2019) de présence effective et peut 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** : l'entreprise devra prendre toutes les mesures nécessaires pour s'assurer que la couverture des risques encourus corresponde aux ordres de mission en cas d'utilisation d'un véhicule par l'étudiant stagiaire.

- **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 4 grandes étapes qui seront bien entendu à adapter en fonction de l'activité et de la taille de votre entreprise. Le tuteur de stage en entreprise devra valider la mission et garantir l'octroi des moyens d'action sur le terrain.

1. Phase de découverte

Dans un premier temps l'étudiant observe et analyse les processus de vente de l'entreprise afin de bien en comprendre les enjeux et de s'approprier les méthodes et objectifs de sa mission.

2. Réalisation des actions de prospection

Après avoir validé avec son tuteur les objectifs et méthodes, le stagiaire passe à la mise en œuvre des actions de prospection (phoning, campagne d'e-mailing,...) en utilisant des outils adaptés. Le stagiaire peut être amené à en proposer de nouveaux.

3. Mise en situation de vente

L'étudiant doit pouvoir participer à des entretiens, accompagné au départ, puis idéalement en autonomie par la suite.

4. Synthèse

À l'issue du stage, l'étudiant doit rédiger une recommandation pour le développement d'actions commerciales à venir. Cette note doit être validée par le tuteur.



« Le stagiaire de prospection nous a permis de renforcer notre présence commerciale sur la région Grand Est. Grâce à lui nous avons pu identifier de nouvelles cibles, de nouveaux comptes, et il m'a supportée sur mon propre périmètre. Le but derrière est bien évidemment de créer de l'activité nouvelle et de perpétuer celle existante. »

Solène Monnet, EUROCFD

« J'ai beaucoup aimé ce stage de Prospection et Négociation, car j'ai eu la chance d'avoir des responsabilités, de découvrir le monde du B2B et de rencontrer les acteurs majeurs de l'économie de ma région. Les rendez-vous avec les clients m'ont vraiment permis de gagner en confiance en moi. »

Hugo Gaden, étudiant

« Le stage de Négociation et Prospection commerciale est une réelle opportunité pour une entreprise, quelle que soit sa taille, pour augmenter et/ou fidéliser son panel de clients et ainsi développer sensiblement son business. »

Aline Husson, ESTA

