

PROSPECTION ET DIGITALISATION COMMERCIALE



QUI SOMMES NOUS ?

L'École Supérieure des Technologies et des Affaires (ESTA) développe depuis 40 ans la formation d'**Ingénieurs d'Affaires Industrielles** à Belfort avec la **double compétence commerciale et technologique**.

MODALITÉS

Durée : 3 mois (de janvier à mars).

Environnement : BtoB ou BtoC (sous certaines conditions).

Contrat : convention tripartite (entreprise/étudiant/ESTA).

Gratification : pour un stage de plus de deux mois, gratification minimale obligatoire par heure de présence effective (revalorisée chaque année).

Cette somme est exonérée de cotisations sociales quand elle ne dépasse pas le montant horaire minimal.

Temps de présence : maximum 35h par semaine et 10h par jour.

ésta

Carole SCHNEIDER

**Directrice de la scolarité
et des études**

T. 03 84 54 53 50

cschneider@esta-groupe.fr

ORGANISATION

Profil : étudiants de 2^{ème} année du Parcours Grande École et de 3^{ème} année du Parcours Post-Bac +2.

Où : au sein d'une direction commerciale et/ou marketing.

Les objectifs :

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 reçu et qui concerne :

- Les techniques de présentation personnelle, d'acquisition et de qualification «multimédia» des prospects, de vente ou d'achat en face à face ou via les outils de social selling,
- Les comptes-rendus d'activité et l'apport d'observations et de suggestions d'amélioration en termes de méthode de prospection.

Déroulé du stage :

1. Phase de découverte : observation et analyse du processus de vente,
2. Mise en oeuvre d'actions de prospections grâce à l'utilisation d'outils digitaux adaptés, de génération de lead,
3. Participation à des entretiens, accompagné dans un premier temps, puis en autonomie.

Stage obligatoire dans le cadre de leur cursus.

CALENDRIER

OCTOBRE À NOVEMBRE

Recensement, recrutement et entretiens.

DÉCEMBRE

Signature de la convention et prise de contact par l'étudiant avant le début du stage pour fixer les modalités de démarrage (heure d'arrivée, planning...).

JANVIER À MARS

Suivi de stage par un tuteur pédagogique (ESTA) en relation avec le tuteur de l'entreprise. Une visite de suivi en entreprise doit obligatoirement être organisée par l'étudiant au cours du stage.

Évaluations :

- Par l'entreprise : compétences, capacité d'apprentissage, savoir-faire, savoir-être.
- Par l'ESTA : suivi et assiduité des rendus pédagogiques, rédaction d'un rapport de stage et soutenance orale.