

Un + pour les LYCEEN.NE.S et les ENTREPRISES

Avoir un étudiant.e de BTS NDRC, c'est permettre à celui-ci/ celle-ci de faire son entrée dans le monde de l'entreprise à travers plusieurs périodes de stage en milieu professionnel. En effet, ces dernières constituent un moment privilégié pour mettre en place sa pratique et ses compétences professionnelles.

L'expertise des professionnels qu'ils/elles rencontrent pendant les différentes périodes de stages permet à chaque étudiant.e de se construire une représentation plus précise du métier, de ses missions et de ses contraintes mais aussi d'amorcer la construction du futur professionnel qu'il/elle sera. Les étudiant.e.s peuvent mettre à votre disposition leurs compétences et leur force de proposition en mettant en oeuvre...

Des missions et projets

- Analyser, connaître, cibler un portefeuille clients
- Mettre en place une action de prospection / fidélisation / relance, la justifier et évaluer son impact (coûts et retombées)
- Prospecter & négocier en face à face (de la préparation à la signature)
- Inscrire la relation commerciale dans la durée
- Préparer et organiser un événement commercial (salon, portes ouvertes, foire, showroom...), en mesurer l'impact et l'efficacité
- Créer et/ou développer, animer un réseau de partenaires
- Participer à l'engagement de l'entreprise dans sa RSE.



Avec des objectifs réalisables

- Développer le portefeuille clients de l'entreprise
- Prospecter et mettre en avant l'offre de l'entreprise
- Analyser les résultats des ventes
- Développer un réseau de partenaires
- Animer et évaluer des performances du réseau
- Développer des réseaux professionnels
- Superviser et animer des équipes.
- Qualifier des bases de données
- Mettre à jour des datas clients
- Trier, diffuser et partager des informations commerciales
- Valoriser en ligne l'offre et les promotions commerciales
- Maintenir et améliorer la visibilité digitale
- Repérer des opportunités de référencement
- Acquérir des expériences dans la e-relation et le e-commerce

Dans un contexte professionnel adapté

Le stage s'effectue au sein d'une entreprise ou d'un organisme commercial, artisanal ou industriel proposant des biens et services marchands ou non marchands à leurs clients. Une fois la convention de stage signée, le stagiaire va occuper un poste lié à la fonction commerciale. Il peut aussi être placé dans les relations clients, ou encore, il peut être affecté dans le domaine du management des équipes commerciales.

Conduisez nos étudiant.e.s à la réussite en signant une convention de stage

LE STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL :

- Un stage conventionné / par période annuelle de 3 à 8 semaines
- Pour un total 16 semaines en deux ans