

**Accord préalable à l'établissement des conventions
de périodes de formation en milieu professionnel (stages)**

Dates de la PFMP : Du.....au..... Nombre de semaine(s)

Entreprise d'accueil

- Nom / Raison sociale :

Activité principale :

Adresse postale :

Tél Entreprise : Courriel Entreprise :

SIRET :

Compagnie d'Assurance de l'entreprise : N° de police assurance :

- Nom et prénom du Responsable entreprise :

Tél du Responsable entreprise :

- Nom et prénom du tuteur : Fonction du tuteur :

Tél tuteur : Courriel tuteur :

Elève

Nom : Prénom :

Classe : Date de naissance :

Tel portable élève :

Professeur référent :

Horaires journaliers de l'élève stagiaire



Informations : 2j de congés consécutifs dont le dimanche.
Minimum 28h/semaine.
Ne pas excéder 35 heures/semaine.
Jour férié = jour non travaillé.

	Matin		Après-midi	
Lundi	De	à	De	à
Mardi	De	à	De	à
Mercredi	De	à	De	à
Jeudi	De	à	De	à
Vendredi	De	à	De	à
Samedi	De	à	De	à

**Signature du professeur de
spécialité pour validation :**

**Tampon et signature de
l'entreprise :**

ANNEXE PEDAGOGIQUE EN PFMP

Nous vous remercions d'accueillir et de former nos jeunes dans votre entreprise. Vous trouverez ci-dessous des activités à réaliser dans votre établissement. Merci de cocher celles qui seront possibles à mettre en place.

MCVB Tale PFMP 5

TRAVAIL A FAIRE

- L'élève fait **deux propositions d'actions de FDRC** (fidélisation et développement de la relation client) lors d'un **oral en fin de PFMP** (avec enseignant + tuteur), **sur le lieu de stage (présentation numérique).**

ACTIVITES POSSIBLES EN STAGE

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente
- Assurer le suivi de la commande
- Mettre en œuvre les services associés
- Traiter les retours et les réclamations
- S'assurer de la satisfaction du client
- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client
- Evaluer les actions
- Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation
- Participer à la conception d'une opération de prospection
- Suivre et évaluer l'action de prospection
- Valoriser les produits et/ou les services

MCVB Tale PFMP 6

TRAVAIL A FAIRE

- L'élève **met en œuvre l'action de FDRC**. *De retour au lycée, il fera une présentation numérique de l'action de FDRC lors d'un oral avec deux enseignants.*

ACTIVITES POSSIBLES EN STAGE

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente
- Assurer le suivi de la commande
- Mettre en œuvre les services associés
- Traiter les retours et les réclamations
- S'assurer de la satisfaction du client
- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client
- Evaluer les actions
- Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation
- Participer à la conception d'une opération de prospection
- Suivre et évaluer l'action de prospection
- Valoriser les produits et/ou les services

Signature et cachet de l'entreprise :