

**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.***

### **1 MCVB**

#### TRAVAUX A RENDRE AU LYCEE

- Réalisation d'une **présentation de l'entreprise**
- Réalisation de **deux fiches activités**

#### 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 :**