

MARKETING
COMMERCE
FINANCE ET GESTION
POLE MANAGEMENT


Stage commercial
3 semaines,
du 3 juin au 22 juin
2019

Fonction support force de
vente, assistance commerciale
au responsable commercial,
traitement & analyse de
données, participation à
l'élaboration de plans d'actions
promotionnelles et catalogue
vendeur.

1ère année

Stage Expérience
professionnelle
6 semaines,
du 28 octobre au
7 décembre 2019

Réaliser une étude marketing
simple
Créer des supports de
communication efficaces
Veille concurrentielle.

Techniques de bases des
étapes de la vente
Identifier et analyser les
besoins du clients/fournisseur
Elaborer une proposition
commerciale
Négocier et conduire une vente

Etat de rapprochement,
facturation.
Caisse et accueil client,
comptabilité, saisie
production, enregistrement
de factures fournisseurs.
Ecritures comptables,
recherches et analyses.

Participation au processus
d'intégration des nouveaux
arrivants et à l'élaboration
des outils de
communication interne

STAGES

2ème année

Stage de gestion
8 semaines,
du 21 octobre au
14 décembre 2019

Réalisation d'une analyse de
marché,
Participation à une campagne
de communication

Elaborer un diagnostic
commercial
Organiser et coordonner
l'action des commerciaux
Promouvoir l'offre de
l'entreprise
Fidéliser la clientèle
Définir un plan d'action
commercial, suivre et mesurer
sa performance

Participation aux travaux de
clôture et d'audit comptable
Etude de prix de revient
Analyse du bilan financier
Suivi des procédures de la
trésorerie journalières

Savoir structurer une
démarche de résolution de
problèmes et de gestion de
projet
Gestion courante,
administration du service
(personnel intérimaire,
gestion des temps etc.)

3ème année

Stage de fin d'études
14 semaines,
du 22 juillet au
26 octobre 2019

Définir et proposer une
stratégie marketing,
commerciale et achats pour
l'entreprise
Gérer un portefeuille client
Se positionner sur des
marchés étrangers
Participer à une campagne de
lancement de produit

Réalisation de nouveau
référencement,
Stratégie de développement en
local et à l'international

Participer à l'élaboration du
budget et assurer le suivi de
l'activité
Analyser les documents
comptables et financiers
Gérer les flux de
marchandises
Déterminer le coût réel d'un
produit ou service
Calculer les ratios clés et
analyser les écarts

Evaluation des besoins et
priorités du plan de
formation
Mise en place de la
communication interne et
externe