

STAGE INTERNATIONAL DE MARKETING/VENTE

PRESENTATION

La formation dispensée à HYBRIA préparant les étudiants à occuper des fonctions à la croisée de l'ingénierie et du commerce, les élèves ont l'opportunité d'effectuer un stage annuel en cours de cursus.

L'accent sur l'ouverture à l'international passe notamment par la nécessité pour les étudiants d'avoir des expériences professionnelles hors de France. Le stage international de marketing et/ou de vente permet l'expérimentation d'une expérience d'expatriation dans un contexte professionnel.



MISSIONS ATTENDUES PENDANT LE STAGE

Le stage à l'international de marketing/vente a pour vocation de donner aux étudiants l'opportunité de mettre en œuvre au sein d'une entreprise à l'international des savoirs marketing et/ou commerciaux dont la théorie aura été abordée en cours. La langue de travail devra être l'anglais.

UN STAGE FORMATEUR ET OPERATIONNEL

Après une période de formation et d'adaptation aux méthodes et process de l'entreprise dont la durée variera selon le secteur d'activité et le contexte de l'entreprise, l'étudiant stagiaire se verra confier des missions contribuant au développement commercial de l'entreprise. Ces missions seront à dominante marketing et/ou commerciale.

A titre d'exemple, il pourra s'agir de :

- développer une étude comparative / une veille des offres concurrentes
- mettre en place une étude de marché portant sur un produit, un territoire ou une cible donnés
- analyser les performances commerciales et contribuer à la définition d'objectifs quantitatifs
- participer à la mise en oeuvre de campagnes promotionnelles
- seconder la force de vente sur des missions de développement commercial
- contribuer à la production d'outils de communication (online et offline)

« J'ai beaucoup appris de mon stage à l'étranger que j'ai effectué aux Etats-Unis. Cette expérience a exigé de moi adaptation, réactivité et maturité. Je suis revenu avec non seulement un bien meilleur niveau de maîtrise de la langue anglaise, mais aussi une confiance accrue dans mes capacités d'adaptation et la valeur de mon travail. Au-delà de mon stage, j'ai dû m'organiser pour me loger, comprendre le mode de vie, les coutumes et m'intégrer. Plus qu'un stage, il s'agit d'une très belle expérience de vie. »

Quentin, stagiaire HYBRIA

MODALITES

Durée :	4 à 5 mois
Dates :	A positionner entre début août et fin décembre (dates précises à vérifier auprès de l'école)
Environnement :	PME ou grande entreprise anglophone, environnement B to B Stage à effectuer à l'étranger au sein d'un service commercial ou marketing orienté client

LE ROLE ESSENTIEL DU MAITRE DE STAGE

Le tuteur de stage a un rôle essentiel pour permettre la bonne intégration de l'étudiant et la réussite de ses missions.

Ce rôle recouvre :

- l'accueil en entreprise
- la présentation aux équipes
- la formation aux outils, produits et/ou services et techniques utilisés
- la définition et le suivi d'objectifs
- l'encadrement de l'étudiant
- la relation avec l'école en cours et/ou en fin de stage

ASSURANCES

En cas de nécessité d'utilisation du véhicule personnel de l'étudiant pendant la période de stage, ce dernier informera obligatoirement son assureur en amont. L'entreprise prendra également toutes les mesures nécessaires pour s'assurer que la couverture des risques encourus correspond aux ordres de mission.

LES OBLIGATIONS DU STAGIAIRE

- Respect des stipulations de la convention de stage, des missions définies, des activités à mener, des horaires et jours de présence, des procédures pour obtenir une autorisation d'absence...
- Respect des règles d'hygiène et de sécurité, respect des individus
- Respect du règlement intérieur de l'organisme d'accueil, ponctualité
- Information du tuteur de stage et du service Relations entreprises de l'école en cas de problème ou d'évènement particulier (maladie...)
- Reporting au maître de stage sur le travail accompli en fonction des objectifs et délais convenus
- Production d'un rapport de stage et d'une soutenance orale en langue anglaise

DEVOIR DE CONFIDENTIALITE

Le devoir de réserve est de rigueur absolue. En signant sa convention, l'étudiant s'engage également à ne pas utiliser les informations recueillies pour en faire l'objet de publication et de communication à des tiers sans accord préalable de la structure d'accueil (y compris le rapport de stage).

Important : Dans le cadre de la confidentialité des informations contenues dans le rapport de stage, la structure d'accueil peut demander une restriction de la diffusion du rapport, voire le retrait de certains éléments très confidentiels.

Stage conventionné, impliquant la prise en compte des retours de l'entreprise, l'évaluation d'un rapport de stage et d'une soutenance en langue anglaise



CONTACTS ECOLE

HYBRIA Institute of Business and Technologies
11 Chemin du Petit Bois, 69130 Ecully, France

Caroline Delacroix
Responsable relations entreprises
c.delacroix@hybria.fr
+33 4 27 18 55 37

Serge Nkong-Njock
Chargé relations entreprises
s.nkong-njock@lyon-metropole.cci.fr
+33 4 27 18 55 35

Alexandra Hübner
Assistante relations entreprises
a.hubner@lyon-metropole.cci.fr
+33 4 27 18 55 16