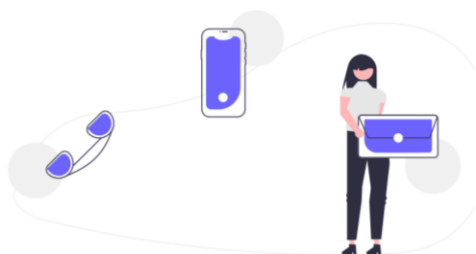


# STAGE PROSPECTION/VENTE

## 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'un de ces stages, capital pour développer des compétences commerciales immédiatement opérationnelles, a pour objet les techniques de prospection et de vente. Il prend place au cours de la 2<sup>e</sup> année d'études.



## MISSIONS ATTENDUES PENDANT LE STAGE

Le stage de Prospection/Vente devra permettre aux étudiants d'HYBRIA de mettre en application les apprentissages de leur formation, et de consolider des compétences relatives aux techniques de vente, au marketing direct et à l'usage commercial du téléphone.

## UN STAGE COMPLET EN DEUX TEMPS

### *Prospection adaptée au contexte de l'entreprise*

Phase indispensable du processus de vente, l'étudiant stagiaire devra contribuer à la démarche de prospection suite à une formation aux techniques de prospection spécifiques de l'entreprise d'accueil. Cette démarche pourra inclure :

- la contribution à une mise à jour de bases de données prospects (recueil d'informations par e-mail ou téléphone)
- une approche téléphonique directe de contacts ciblés en amont d'une approche commerciale (qualification, prise de rendez-vous, enquête clients, etc.)

### *Contribution à l'acte de vente*

Dans la deuxième partie du stage, ou avant si l'étudiant stagiaire maîtrise suffisamment les produits et services de l'entreprise et le discours commercial, il participera à des rendez-vous clients pour lesquels des objectifs chiffrés auront été définis en amont :

- accompagnement d'un commercial expérimenté lors de rendez-vous
- réalisation d'entretiens en face à face sur le terrain (nombre à définir en amont avec le tuteur et l'école) ou à distance (par téléphone ou visioconférence)
- approche de la négociation
- rédaction de comptes-rendus d'activité
- tenue d'un tableau hebdomadaire de suivi des actions commerciales / des ventes (KPI)

---

« Ce stage m'a beaucoup apporté en matière de formation commerciale. J'ai pu découvrir les relations acheteurs/commerciaux et l'importance de comprendre le besoin des clients et prospects afin de pouvoir leur proposer la meilleure solution possible. » Anthony, stagiaire HYBRIA

---

## MODALITES

Durée :

3 mois

Dates :

A positionner entre le 02/01/2024 et le 05/04/2024

Environnement :

Entreprise disposant d'une structure commerciale interne, commercialisant des produits ou services ciblant notamment les professionnels (ventes en B to B)

## 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

## ASSURANCE AUTO

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

## DEVOIR DE CONFIDENTIALITE

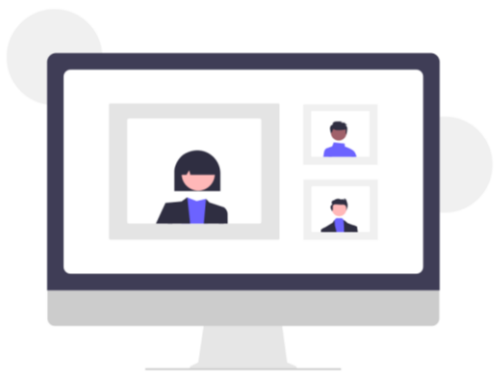
Le devoir de réserve est de rigueur absolue. En signant sa convention, l'étudiant s'engage à ne pas utiliser les informations recueillies pour en faire l'objet de publication et de communication à des tiers sans accord préalable de la structure d'accueil (y compris le rapport de stage).

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 obligatoire, faisant partie intégrante du cursus HYBRIA  
Evaluation tenant compte des retours de l'entreprise, du rapport de stage  
et de la soutenance devant jury*

---



## 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](mailto:c.delacroix@hybria.fr)  
+33 4 27 18 55 37

**Serge Nkong-Njock**  
Chargé relations entreprises  
[s.nkong-njock@lyon-metropole.cci.fr](mailto:s.nkong-njock@lyon-metropole.cci.fr)  
+33 4 27 18 55 35

**Alexandra Hübner**  
Assistante relations entreprises  
[a.hubner@lyon-metropole.cci.fr](mailto:a.hubner@lyon-metropole.cci.fr)  
+33 4 27 18 55 16