

Préaccord de stage Seconde MRC

Ce document permettra à l'établissement d'établir **les 3 exemplaires de la convention de stage** qui sera à compléter par l'entreprise (signature et horaire), la famille (signature) et l'établissement (signature) un exemplaire étant destinée à chaque signataire).

Si vous acceptez que effectue sa période de formation au sein de votre entreprise, merci de remplir cette fiche afin qu'une convention de stage puisse être établie par notre établissement.

ENTREPRISE

Dénomination sociale de l'entreprise :

.....

Adresse du siège social :

.....

Tel :

e-mail :

Adresse du lieu de stage (si différente)

.....

Tel :

Secteur d'activité

.....

Tuteur de stage

Nom - Prénom:

Fonction:

N° de tel :

Activités proposées à l'élève durant le stage :

.....

STAGIAIRE

Nom - Prénom :

Age : **Date de naissance :**

Adresse :

.....

Tel :

e-mail :

PROFESSEURS RESPONSABLES

Prof.Principale : **Stéphanie VERE**

e-mail : svere@st-charles.eu

CHEF D'ETABLISSEMENT

M. Georges DESPIERRE

DDF : Mme Isabelle MOURLON

Tel : 04 72 01 89 94

MAIL : imourlon@st-charles.eu

Horaires du stagiaire (35h par semaine)

	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
TOTAL				

TOTAL des horaires de la semaine :

Merci de surligner sur le verso de cette feuille le métier de la relation clients choisi

Conditions de travail particulières (déplacements, machines à risques, ...) :

.....

Je soussigné agissant en qualité de

accepte que le jeune effectue sa période de formation au sein de mon entreprise du :

PFMP1 : **du 30/11/2026** au 19/12/2026 - 3 semaines **et / ou** PFMP 2 **du 07/06/2027** au 26/06/2027 - 3 semaines

Date :

Signature :

Cachet de l'entreprise :

**Famille des métiers de la relation clients (MRC), bacs pro commerce, vente, accueil
Quel métier voulez-vous découvrir en PFMP ?**

Les métiers : 3 voies possibles

***En magasin** : vendeurs, vendeurs spécialisés sur tous types de surfaces de vente : boutiques, grandes surfaces, grands magasins, magasins spécialisés.

***En entreprise au service commercial** : conseiller de vente, commercial en entreprise, conseiller clientèle, agent immobilier, commercial et représentant dans de multiples domaines tels que le secteur assurance, automobile, immobilier, toute entreprise industrielle, commerciale, prestataires de services, évènementiel.

***Au pôle Accueil** : agent d'accueil, hôte d'accueil, réceptionniste, téléconseiller, agent multiservices d'accueil dans le domaine hospitalier, dans les entreprises, les hôtels, les offices de tourisme, dans les administrations publiques et dans les associations qui reçoivent des clients ou usagers, dans l'évènementiel.

La découverte des métiers de la relation clients s'insère dans de très nombreux secteurs : banque, tourisme, culture, immobilier, grande distribution, hôtellerie-restauration, transport, santé (hôpitaux)...d'une entreprise, d'une administration.

Profil : sens du contact, empathie, capacité d'écoute et d'adaptation aux clients, dynamisme, force de persuasion, excellente présentation, communication efficace

Des compétences communes :

- Recevoir des visiteurs, des clients et des usagers
- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client