

Préaccord de stage **Terminale Bac Pro MCV option A**

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 :

STAGIAIRE

Nom - Prénom :

Age : **Date de naissance :**

Adresse :

.....

Tel :

e-mail :

PROFESSEURS RESPONSABLES

Prof. Principale : **Carole LEGRAS**

e-mail : clegras@st-charles.eu

CHEF D'ETABLISSEMENT

M. Georges DESPIERRE

DDF : Mme Isabelle MOURLON

Tel : 04 72 01 89 94

MAIL : imourlon@st-charles.eu

Activités proposées à l'élève durant le stage en plus de l'action de fidélisation imposée par l'examen :

.....

.....

.....

.....

Titre de l'action de fidélisation à mettre en place :

.....

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 :

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 :

PFMP : du 09/11/2026 au 19/12/2026 – 6 semaines

Date :

Signature :

Cachet de l'entreprise :

Liste des principales missions du stagiaire

- + Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés.
- + Contribuer au suivi des ventes.
- + Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.
- + Participer à la gestion et à l'animation d'une unité commerciale.
- + ...

Exemple d'actions de fidélisation

- + jeux concours sur les réseaux sociaux
- + opération de promotion /animation
- + parrainage
- + création / mise en place de la carte de fidélité
- + créer une page facebook
- + création d'un blog
- + communication sur les réseaux sociaux
- + enquête de satisfaction
- + phoning ou emailing dans l'objectif de fidéliser
- + personal shopper aux cabines invitations
- + missions de community manager
- + réponses aux commentaires réseaux sociaux
- + dégustation, démonstration, animation de stands,
- + mise en place d'une soirée VIP
- + plaquette de l'entreprise (permet de présenter les dernières campagnes réalisées etc.)
- + ...