

Préaccord de stage **Terminale Bac Pro MCV B**

Vous acceptez de recevoir un élève en stage et nous vous en remercions.
Ce document est à compléter par le tuteur pour la partie en entreprise et par l'élève pour la partie stagiaire.
Il permet d'établir la convention de stage qui est envoyée pour signature électroniquement.

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

ENTREPRISE

Dénomination sociale de l'entreprise + SIRET :

.....
.....

Adresse du siège social :

.....
.....

Tel :

e-mail :

Adresse du lieu de stage (si différente)

.....
.....

Tel :

SIRET de l'entreprise :

Secteur d'activité

.....

Tuteur de stage

Nom - Prénom:

Fonction:.....

N° de tel :.....

Adresse mail du tuteur pour envoi de la convention de stage :

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 : à saisir dans la rubrique **OBSERVATION** sur école directe

.....
.....
.....
.....
.....

Actions de fidélisations proposées :

.....
.....

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, ...) : à saisir dans la rubrique **OBSERVATION** sur école directe

.....
.....

Je soussigné agissant en qualité de.....

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

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.)
- + ...