

STAGE S2 : Stage de découverte (S2)

Type : STAGE Semestre : 2 Parcours : Tronc Commun

Description et Objectifs

Compétences ciblées :

- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale

Objectifs et problématique professionnelle : Le ou la stagiaire participe aux activités d'un service ou d'une organisation, en position d'observer les pratiques professionnelles et d'exécuter des tâches simples relevant du domaine de la vente, du marketing et/ou de la communication commerciale. Les activités du ou de la stagiaire sont supervisées par un encadrant de l'organisme d'accueil.

Objectifs du stage :

- Découvrir l'entreprise ou l'organisation dans ses aspects sociaux, technico-économiques et organisationnels
- Découvrir la réalité de l'activité du cadre intermédiaire dans l'environnement commercial
- Acquérir des savoir-faire et savoir-être professionnels
- Mobiliser les acquis académiques en situation professionnelle
- Développer le projet personnel professionnel

Ressources Mobilisées

- R2.01
- R2.02
- R2.03
- R2.04
- R2.05
- R2.06
- R2.07
- R2.08
- R2.09
- R2.10
- R2.11
- R2.12
- R2.13
- R2.14
- R2.15

- AC11.01
- AC11.02
- AC11.03
- AC11.04
- AC12.01
- AC12.02
- AC12.03
- AC12.04
- AC12.05
- AC12.06
- AC13.01
- AC13.02
- AC13.03
- AC13.04

CONTACTS RÉFÉRENTS TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Mickaël MILLET	Chef de département – mickael.millet@univ-lehavre.fr
Secrétariat	iut-sec-tc@univ-lehavre.fr
Caroline MILCENT-MONTIER	Dir. EDT / Apprentissage – caroline.milcent-montier@univ-lehavre.fr
Zarhaa KHALED	Directrice des études BUT 1 – zarhaa.khaled@univ-lehavre.fr