

2025  
26

**PROMESSE DE PFMP (STAGE)**  
liée à la formation en milieu professionnel des  
élèves de lycée professionnel



**Je soussigné, l'entreprise ou l'organisme d'accueil ci-dessous désigné(e) : ①**

Nom de l'entreprise ou de l'organisme :		
Adresse :	CP :	VILLE :
Domaine d'activités de l'entreprise:	N° immatriculation de l'entreprise :	
Email :	☎ :	
Représenté(e) par (nom) :	Fonction :	
<input type="checkbox"/> <b>Atteste avoir obtenu le :</b> ..... la dérogation aux travaux interdits aux mineurs prévu aux articles R.4153-40 à R.4153-45 du code du travail.		
Nom du tuteur :	Fonction :	N° de portable :

**déclare promettre accueillir en PFMP (période de formation en milieu professionnel)**

**l'élève ②**

NOM – Prénom de l'élève :		
NOM – Prénom du responsable légal :		
Date de Naissance :	Âge : ..... ans ( <b>au 1<sup>er</sup> jour du stage</b> )	
Classe : 1 <sup>ère</sup> MCV B	Diplôme préparé : <b>BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente Option B - Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale</b>	Elève Interne OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>
Adresse :	CP :	VILLE :
Téléphone fixe du domicile (ou responsable légal) :	Téléphone portable de l'élève :	

**Scolarisé(e) au lycée polyvalent Edouard Herriot – 38500 Voiron représenté par Monsieur CANNAFARINA en qualité de chef d'établissement.**

**Pour la durée** (cocher la période retenue) : ①  Période 1 : du lundi 24 novembre au samedi 20 décembre 2025 (4 sem.)  
 Période 2 : du lundi 01 juin au samedi 27 juin 2026 (4 sem.)

**Dans le respect de la législation en vigueur pour les PFMP.**

**J'ai pris connaissances des activités susceptibles d'être proposées à l'élève (voir tableau au dos) et j'ai été mis au courant qu'une convention tripartite sera créé à partir de cette promesse d'embauche en stage et me sera proposée à la signature au plus tôt.**

Fait à ..... le ..... ①	
Le représentant de l'entreprise (ou organisme) <i>(Nom et Signature et cachet de l'entreprise obligatoires) ①</i>	Le tuteur du stagiaire (Nom et Signature) ①
Le représentant légal de l'élève s'il est mineur (Nom et Signature) ②	L'élève (Nom et Signature) ②

① : à remplir par l'entreprise ou l'organisme - ② : à remplir par la famille de l'élève ③ : à remplir par le lycée

Activités prévues en milieu professionnel : Projection des travaux qui seront confiés à l'élève. Merci au tuteur de mettre une croix par ligne dans la colonne concernée. ①

Activités	Compétences terminales	Tâches	Evaluable dans l'entreprise	Non évaluable dans l'entreprise
<b>1</b> <b>Conseil et vente</b>	Assurer la veille commerciale	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Veille informationnelle sur les produits et/ou les services et les concurrents</li> <li>• Prise de contact</li> <li>• Présentation de l'entreprise et/ou de ses produits et/ou de ses services</li> </ul>		
	Réaliser la vente dans un cadre omnicanal	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Découverte, identification et analyse des besoins du client, de ses motivations et de ses freins éventuels</li> <li>• Conseil d'une solution adaptée : produit et/ou service + service(s) associé(s)</li> <li>• Argumentation d'une solution (produit et/ou service et prix) et traitement des objections</li> </ul>		
	Assurer l'exécution de la vente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vente(s) additionnelle(s)</li> <li>• Finalisation de la vente</li> <li>• Mise en place du règlement et de la livraison</li> </ul>		
<b>2</b> <b>Suivi des ventes</b>	Assurer le suivi de la commande du produit et ou du service	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Suivi de la livraison et/ou de l'installation du produit</li> <li>• Suivi du règlement du client</li> <li>• Mise en place du ou des service(s) associé(s)</li> </ul>		
	Traiter les retours et les réclamations du client	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Traitement des retours et des réclamations</li> <li>• Collecte/remontée d'informations relatives à la satisfaction-client</li> <li>• Mesure et analyse de la satisfaction client</li> <li>• Transmission des informations sur la satisfaction-client</li> </ul>		
	S'assurer de la satisfaction du client	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proposition d'amélioration de la satisfaction-client</li> </ul>		
<b>3</b> <b>Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client</b>	Traiter et exploiter l'information ou le contact client	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exploitation des données clients</li> </ul>		
	Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mise en œuvre des outils de fidélisation client</li> <li>• Contribution à la proposition et à l'organisation des opérations de fidélisation (visites, appels, relances personnalisées...)</li> <li>• Écoute et traitement des contacts, messages et/ou avis des clients</li> <li>• Vente(s) au rebond</li> <li>• Participation à la mise en œuvre d'actions de fidélisation et de développement</li> <li>• Exploitation des sites marchands et des réseaux sociaux à des fins commerciales</li> </ul>		
	Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Évaluation des actions de fidélisation et de développement</li> </ul>		
	Développer la clientèle	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Démarchage de nouveaux clients en externe</li> <li>• Participation à l'évaluation des performances des actions commerciales</li> </ul>		
<b>4B</b> <b>Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale</b>	Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exploitation et mise à jour du système d'information commercial</li> <li>• Recherche et exploitation d'informations externes</li> </ul>		
	Participer à la conception d'une opération de prospection	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Participation à l'organisation de la prospection</li> </ul>		
	Mettre en œuvre une opération de prospection	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Réalisation de la prospection</li> </ul>		
	Suivre et évaluer l'action de prospection	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Évaluation et analyse des résultats de la prospection</li> </ul>		
	Valoriser les produits et/ou les services	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exploitation des sites marchands et des réseaux sociaux à des fins commerciales</li> <li>• Actions de promotion (show-room, salons, mise en place du produit chez le client) et de présentation de l'offre commerciale</li> </ul>		