

CURSUS BACHELOR
LUXURY BUSINESS

2^e année

STAGE CONTRIBUTION
AU DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL ET/OU
MARKETING

12 SEMAINES

PÉRIMÈTRE DU STAGE

CÔTÉ ENTREPRISE :

Recruter un étudiant d'EKLYA Bachelor Luxury Business 2^e année permet à une entreprise du secteur du luxe de pouvoir déléguer des missions à un étudiant sensibilisé aux exigences des clients premium.

Après une phase d'adaptation à son environnement (équipes, produits, process etc.), l'étudiant prendra progressivement en charge des missions visant à seconder le service auquel il aura été affecté. A titre d'exemples, ces missions pourront consister à (liste non exhaustive) :

- > Promouvoir les produits ou services de l'entreprise
- > Relancer une cible de clients afin de leur proposer des prestations complémentaires
- > Mener des actions de marketing direct et de prospection
- > Participer à l'organisation d'événements ponctuels
- > Mener des études spécifiques (benchmark, étude de distribution, enquête de satisfaction clients, etc.)
- > Contribution à la production d'outils de communication (réseaux sociaux, plaquettes, sites internet..)

CÔTÉ ÉTUDIANT :

Ce second stage a pour finalité de permettre aux étudiants d'approfondir leur compréhension des enjeux commerciaux et marketing d'une entreprise, la nécessaire coordination et coopération entre services et les interactions avec les partenaires (clients ou fournisseurs) de l'organisation.

Avec cette expérience ils s'approprieront progressivement les objectifs confiés et développeront leurs compétences et comportements professionnels.

PRÉSENTATION :

Le cursus Bachelor Luxury Business d'EKLYA a pour vocation de permettre aux étudiants de se former aux exigences des entreprises afin de contribuer efficacement à l'atteinte de leurs objectifs commerciaux.

Le programme d'études comporte différentes expériences professionnelles dont la teneur et la complexité évolue au fil du cursus.

MODALITÉS :

> Stage conventionné de 12 semaines (3 mois) à positionner entre le 15/04/2024 et fin août 2024

> Stage évalué via un retour d'appréciation tuteur, un rapport de stage et une soutenance orale.

CONTACT :

Serge NKONG-NJOCK
Chargé des Relations Entreprises
Tél : 07.63.79.51.34