

ATTENDUS DES STAGES et APPRENTISSAGE

Paris, année scolaire 2026-2027 – actualisé juillet 2026

DATES : cf. « CALENDRIER GÉNÉRAL 2026-27 » et PÉRIODES D'ALTERNANCE : cf. page APPRENTISSAGE du site web

STAGES – secteur tertiaire

INFORMATIONS DÉTAILLÉES :

Mme Soraya FERGUENE – Directrice Déléguée aux Formations Tertiaires – soraya.ferguene@carcado-saisseval.com

Parcours BACHELOR B1-B2 CI (Commerce International)

Stage de fin de 1^{ère} année et de 2^{ème} année : **développement de la relation commerciale dans un environnement interculturel** (gestion des données clients/fournisseurs, production de messages en français et en anglais, gestion de la relation client/fournisseur, coordination, proposition de solutions, animation d'un réseau professionnel en France et à l'étranger), **participation au développement commercial international** (veille environnement global et marché cible, recensement et identification des modalités de déploiement, démarches d'adaptation, prospection commerciale) et si possible **mise en œuvre des opérations internationales**.

NB : minimum obligatoire de 4 semaines à l'étranger (candidature ERASMUS+ possible pour une période de 9 semaines à l'étranger)

Types d'organisation : entreprises industrielles, commerciales ou de prestations de services (principalement des PME) ayant des activités quotidiennes d'import/export et se trouvant en situation de développement commercial international. Ces entreprises s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.

Parcours BACHELOR B1-B2 COMMUNICATION

Stage de 2 semaines en milieu de 1^{ère} année : première immersion axée sur la découverte et l'observation de l'accompagnement du développement de solutions media et digitales innovantes.

Types d'organisation : agences conseil en communication (généralistes ou spécialisées), agences médias, régies publicitaires, entreprises prestataires du secteur de la communication

Stage de fin de 1^{ère} année et de 2^{ème} année : préparation et suivi de solutions de communication, gestion des relations avec les partenaires, production de moyens de communication, conseil et relation annonceur, veille opérationnelle.

Types d'organisation : idem stage d'immersion + service communication des annonceurs publics ou privés (entreprises, administrations et établissements publics, collectivités locales, associations...)

Parcours BACHELOR B1-B2 GPME (Gestion de la PME)

Stage de 1^{ère} année : gérer la relation avec la clientèle et les fournisseurs (prospection, achats, ventes, traitement des problèmes, enregistrements comptables)

Stage de 2^{ème} année : conduire un projet portant sur la gestion des risques (santé/sécurité au travail OU protection des biens/personnes/environnement OU financiers OU informatiques) : cartographie des risques + démarche d'analyse + recherche de solutions

Types d'organisation : PME de 5 à 50 salariés où, quels que soient les secteurs d'activité, la polyvalence est requise.

D'autres types d'unités où les situations professionnelles et les compétences mises en œuvre présentent une très forte proximité avec celles décrites pour les PME. Il s'agit des entreprises de plus de 50 salariés (jusqu'à 250 salariés maximum) structurées en centres de responsabilité ou de profit (agences, filiales de petite taille, succursales) et des associations, dont le fonctionnement et les contingences seraient proches de ceux de la PME. Et éventuellement, des associations, des organismes publics sous les mêmes conditions.

Parcours BACHELOR B1-B2 MCO (Management Commercial Opérationnel)

Stage au long de la 1^{ère} et de la 2^{ème} année :

- Gérer la relation avec la clientèle : vente, fidélisation
- Valoriser l'offre : études commerciales, merchandising, valorisation en ligne, animations commerciales, réassort, suivi des ventes
- Participer à l'activité quotidienne du point de vente et épauler le manager (gestion, animation d'équipe et vente)

Types d'organisation : lieu dans une ou deux unités commerciales proposant des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels (utilisateurs, prescripteurs, revendeurs) et d'une taille suffisante pour justifier le recours à un technicien supérieur.

STAGES – secteur industriel

INFORMATIONS DÉTAILLÉES : Mme Fanny NION – Directrice Déléguée aux Formations Sanitaires – fanny.nion@carcado-saisseval.com

Parcours BACHELOR B1-B2 SP3S (Services et Prestations des Secteurs Sanitaire et Social)

Stage de fin de 1^{ère} année et de 2^{ème} année : découvrir l'environnement sanitaire, social et médico-social et assurer des missions technico-administratives et de gestion : accueil des usagers, analyse des demandes et besoins, proposition de services et prestations, gestion de dossiers de prestations, planification d'activités, mise en place de projet ou participation à une démarche qualité institutionnelle.

Types de structure : organismes de protection sociale (organismes de sécurité sociale, mutuelles, groupes d'assurance, institutions de prévoyance), établissements et services sanitaires (établissements de santé, organismes de prévention), établissements et services sociaux (CCAS, services d'actions sociales ou médico-sociales, protection judiciaire de la jeunesse, associations tutélaires), établissements et services médico-sociaux (ex : EHPAD, ESAT, SESSAD, SAVS), structures développant des services à caractère sanitaire ou social (collectivités territoriales, associations et entreprises d'aide à la personne, de services à domicile), organismes de pilotage sanitaire et médico-social (ARS, cohésion sociale)

APPRENTISSAGE – secteur industriel

INFORMATIONS DÉTAILLÉES :

Mme Valérie BRETONEICHE – Responsable U.F.A. (Unité de Formation par Apprentissage) – ufa@carcado-saisseval.com

M. François BOHN – Chargé de développement de l'apprentissage (relations entreprises B1-B2) – dev.ufa@carcado-saisseval.com

Parcours BACHELOR B1-B2 CCST (Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques)

De préférence dans une **entreprise à caractère industriel** proposant des **solutions** techniques à une **clientèle de professionnels** (utilisateurs, prescripteurs, distributeurs) :

- Concevoir et négocier des solutions techniques,
- Développer la clientèle et la relation client durable (action de prospection, définition et valorisation de l'offre, actions promotionnelles et/ou événementielles)
- Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale (réaliser une veille, analyser les besoins, produire des solutions et mettre en œuvre une formation technique ciblée)