

# Fiche mission : Prospection commerciale

*La Maison de l'Europe des Landes Wipsee est une association landaise à Pontonx sur l'Adour (proche de Dax) qui met en place des activités avec les jeunes, les associations, les structures scolaires autour de la mobilité et des partenariats européens et internationaux.*

*Ces activités sont multiples, allant de la gestion de projet à la mise en œuvre concrète de ces derniers. Nous travaillons sur des projets Erasmus+, Franco-Allemand, Quartier politique de la ville, Vie Associative, Economie Sociale et Solidaire pour permettre à nos publics de vivre des expériences humaines et interculturelles, de développer leurs compétences, de créer de nouveaux espaces et outils. La MDE40 Wipsee est en pleine évolution et montée en puissance. Elle dispose en plus de son pôle Europe et Internationale, de 4 autres espaces : une Cité des Langues, un Campus du volontariat, un Labo à projets et un espace Information Jeunesse.*

## Proposition :

Nous proposons donc un stage au sein de notre structure en présentiel et en télétravail. (1jour/Semaine)

Nous attendons que nos stagiaires soient mobiles, ouverts d'esprit, curieux, méthodiques, créatifs et relativement autonomes à l'oral et à l'écrit. Les candidats doivent aimer le travail en équipe et présenter des aptitudes à la médiation, à la négociation et un savoir-être en société et en milieu professionnel.

1. Passer des appels : création d'un discours type de prise de contact personne concernée, prise de rdv, relance rdv (sauf réseau) + mise en application
2. Prospection : création d'un listing entreprises (pages jaunes, internet / proximité Pontonx, Dax, Mont de Marsan, Landes) avec type de partenariat matériel possible en fonction de l'activité, apéro réseau en binôme (Dax, Mont de Marsan, Hossegor), BMI?
3. Envoyer des mails : création d'un mail type de campagne de prospection/communication, création d'un mail pour faire le point avec entreprises partenaires sur l'avancée des projets financés.
4. Mise à jour fichier partenaires
5. Mise à jour fichier répertoire
6. Démarchage en binôme : commerçants, entreprises
- Préparation rdv : discours, outils
  - Prise de contact
  - Présentation Wipsee, projets, besoins
  - Présentation arguments, contreparties
  - Traitement des objections
  - Négociation commerciale et proposition partenariat matériel
  - Conclusion : signature partenariat
  - Prise de congés
7. Recherche de moyens de financement : appels à projet...

## Cadre :

Période de stage : toute l'année sauf période du 10 au 20

août. Durée : min 2 semaines max 8 mois .

+ Validation des compétences, bilan hebdomadaire

+ Signature Convention de stage avant l'entrée en stage

Contact : Séverine Gallais, Directrice de la MDE40 WIPSEE

[wipsee40@gmail.com](mailto:wipsee40@gmail.com)

Tel : 07 86 81 25 48