

SAE 2 : Démarche de prospection pour les stages :

Présentation :

Cette SAE a été réalisé en janvier 2024, le but était de lancer une nouvelle offre pour les consommateurs avec toute la communication qui va avec. Toujours avec le même groupe, nous avons choisi l'entreprise LEGO avec une nouvelle offre étudiante

Auto-analyse :

J'ai trouvé ce travail bien à faire mais également long, même plus long que la SAE1 car il fallait faire énormément de chose. J'ai fait une fiche prospect type sur Canva, un plan d'appel, un exemple de prise de contact avec les prospects, un bilan, une analyse des résultats avec encore une fois des graphiques puis un PowerPoint de présentation. Le travail était assez simple mais long

Plan d'action :

Je pense donc que pour pouvoir sans cesse m'améliorer il faudrait que j'arrive à effectuer le travail plus rapidement, même si le travail était fait à temps, j'aurais pu faire d'autre travaux à côté.



