

RECHERCHE D'UNE ENTREPRISE

Etape 1

Commencez par établir une liste des entreprises que vous connaissez : celles qui se situent dans votre voisinage, entreprises où travaillent vos proches, entreprises dans laquelle vous avez déjà réalisé des stages ou des emplois saisonniers.

Etablir un fichier Excel de suivi.

Raison sociale (Nom de l'entreprise)	Activité	Adresse	Téléphone et / ou mail	Nom du responsable et / ou du contact	Date du 1 ^{er} contact	Suite à donner	Date de relance n°1	Suite à donner

Etape 2

Recherchez des informations (société.com / Kompass.com / site internet) sur chacune de ces entreprises ; activité, produits ou services vendus, clientèle, nombre de salariés, nom du dirigeant ou d'un responsable.

Rédigez un argumentaire et / ou un script composé d'une liste d'arguments visant à montrer que vous connaissez l'entreprise et que vous avez envie d'intégrer ses équipes.

Lisez attentivement le «Livret de l'Alternance» et entraînez-vous :

- à expliquer en quoi consiste la formation BTS GPME,
- à énumérer les tâches qui peuvent vous être confiées,
- à expliquer le déroulement de l'année scolaire en présentant le planning.

Vous pouvez éventuellement aborder la question financière et expliquer que l'entreprise peut bénéficier d'une aide pour l'embauche d'un apprenti, et que le salaire de l'apprenti est exonéré de charges.

Etape 3

Rédiger un CV et une lettre de motivation

Etape 4

Présentez-vous en personne dans l'entreprise pour expliquer votre projet et pour exposer vos arguments (préparés à l'Etape 2).

Veillez à avoir une tenue irréprochable et à respecter les règles de politesse et de savoir-vivre.

N'oubliez pas de remettre un exemplaire de votre **CV, Lettre de motivation** et **Livret de l'Alternance** à votre interlocuteur.

Etape 5

Quelques jours plus tard, n'hésitez à téléphoner pour rappeler votre envie de travailler dans cette entreprise, surtout si vous n'avez pas entendu un refus catégorique et définitif.

Etape 6

Si vous n'avez pas encore trouvé d'entreprise, élargissez le cercle de prospection.

Ciblez les structures de plus de 5 ou 6 salariés car elles sont susceptibles d'avoir besoin d'un gestionnaire.

Stratégie 1 - Utilisez Google Map et faites des recherches par activités : entreprises du bâtiment (maçonnerie, peinture, menuiserie, échafaudage), commerces de fournitures de matériaux et de matériels (de construction gros-œuvre, peintures, quincailleries, carrelages, électricité), commerces de fournitures de bureau pour les professionnels et/ou les particuliers, commerces du secteur agro-alimentaire (épicerie fine, bio, vin), grossistes alimentaires, garagistes et carrossiers, agences immobilières, petites industries (céramiques, agroalimentaire, aluminium), entreprises agricoles (coopérative ou autre), sociétés de services informatiques, entreprises de déménagement, pompes-funèbres, auto-école, cabinets d'architectes, bureaux d'étude, ambulanciers, ...

Stratégie 2 – Mettez en œuvre la « Stratégie du Porte à Porte Systématique » - SPSS. Cette stratégie consiste à localiser une zone d'activité (exemple zone Albasud à Montauban ou Zone d'Intérêt Régional de Fleury à Castelsarrasin) et à se présenter de manière systématique dans toutes les entreprises de la zone. Il est nécessaire d'avoir préparé ses rencontres en amont afin d'être capable de se présenter.

SIGNATURE DU CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Lorsque vous avez trouvé votre entreprise, vous devez signer un contrat d'apprentissage.

Adressez-vous à **Madame Sylvie FONDRIEST D.D.F.P.T. du lycée Jean de Prades**
05 63 32 84 84. – sylvie.fondriest@ac-toulouse.fr
Mme Christelle GANGI, Référente du CFA Académique du 82 au
06.34.32.42.26 christelle.gangi@moncfaa.fr

Enseignants

Virginie BOMPA : virginie.bompa@ac-toulouse.fr
Sophie MOLINIER : sophie.molinier@ac-toulouse.fr

ENTREPRISES EN RECHERCHE D'APPRENTIS

Bébéboutik à Colomiers (31770)
Ventes privées bébés, enfants, mamans
recrutement@bebeboutik.com