

<https://www.paris-normandie.fr/id453995/article/2023-10-02/si-vous-habitez-le-petit-quevill...>

Par Mélanie BOURDON

6 min read

## Si vous habitez Le Petit-Quevilly, ces étudiants viendront bientôt frapper à votre porte...

Ils ont entre 18 et 21 ans, sont en première année de BTS Négociation digitalisation de la relation client au lycée Val-de-Seine du Grand-Quevilly, et cette semaine, ils participent au raid « Paris Normandie ».



Publié: 2 Octobre 2023 à 18h01 Temps de lecture: 2 min

Le bac en poche, ces jeunes étudiants viennent de démarrer un BTS Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC) au lycée Val-de-Seine du Grand-Quevilly. Lundi 2 octobre, ils ont attaqué leur premier stage professionnel avec... *Paris Normandie*. Pendant une journée et demie, deux commerciaux du journal, Carine Levillain et Éric Roses, épaulés par Eline Olivier, étudiante en dernière année de master à l'IES Normandie, vont les former aux techniques de vente et relation client.

**En vidéo : Croisière des lecteurs Paris Normandie, 3 questions à Patrick Pourbaix, DG de MSC Croisières France**

Veillez fermer la vidéo flottante pour reprendre la lecture ici.

Dès mardi après-midi et jusqu'à vendredi 13 octobre, ils vont sillonner Le [Petit-Quevilly](#) afin de proposer des abonnements *Paris Normandie* aux habitants de la commune. Le vendredi après-midi sera consacré au débriefing de ce premier contact avec le terrain.

*« Trente élèves participent au Raid Paris Normandie, débute Eline Olivier qui a coordonné l'opération, ils vont être séparés en deux groupes. Les quinze premiers commencent cette semaine et les quinze suivant la semaine prochaine. »*

## **Souder la classe et découvrir le métier**

Une première expérience du terrain sur laquelle, leur professeur, Élisabeth Deslandes, compte beaucoup : *« L'objectif est de concilier formation théorique et pratique et de créer une cohésion dans le groupe. »* En effet, les étudiants prospecteront en duo. *« Cette première expérience significative devrait les aider dans leur recherche de stage. Les entreprises pourraient être plus attentives à leur candidature. »* Tom David, l'un des participants attend de ce premier pas dans le monde du travail *« une découverte du porte-à-porte et des interactions client. Ça sera peut-être difficile pour les plus timides ».*

*« Nous accompagnerons ceux qui ont plus de difficulté sur le terrain, rassure Eline Olivier, l'objectif est qu'ils en gardent un bon souvenir. »* Afin de challenger ces futurs commerciaux, leur classe touchera 10 € par abonnement vendu : *« la somme récoltée servira pour un projet de classe »*, ajoute leur enseignante.

Depuis deux semaines, 250 foyers reçoivent quotidiennement le journal afin de se familiariser avec le titre. À partir de mardi 3 octobre, les jeunes iront frapper à 2 000 portes, au [Petit-Quevilly](#), afin de présenter les différentes formules d'abonnement, entre 10 h et 18 h. Réservez-leur un bon accueil !

Lire aussi

## **À Rouen, une boulangerie désaffectée touchée par un incendie**