

Saint-Germain-en-Laye, le 14 juin 2022

SUP DE VENTE | ESSYM
51 Boulevard de la Paix
78100 SAINT-GERMAIN-EN-LAYE

Contact : Anne-Sophie HONGDACHANH
Courriel : formateur@supdevente.fr
Tél. : 0762022863

Objet : Lettre de consultation
Consultation : 22ESVM013 - Travailler dans un contexte international

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « Sup de Vente | Essym » engage une consultation, conformément aux articles L2123-1 et R2123-1 du Code de la Commande Publique (« CCP »), en vue de la passation d'un marché passé selon une procédure adaptée pour les prestations désignées en objet.

Si cette consultation vous intéresse, nous vous invitons à remettre votre proposition technique et financière **au plus tard pour le lundi 28 juin 2022 à 17h00**. Elle sera accompagnée des documents suivants :

- Le marché public et son annexe dûment complété, daté et signé de façon manuscrite
- Une proposition technique comprenant les éléments suivants :
 - Le CV de l'intervenant ;
 - La proposition de programme.
- Une proposition commerciale

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : formateur@supdevente.fr

Critères de sélection des offres :

L'examen des offres se fera au regard des critères définis et pondérés comme suit :

- Prix : 30 % ;
- Valeur technique (70 %), appréciée comme suit :
 - Expérience dans l'enseignement 20%
 - Expérience professionnelle 20%
 - Plan de charges 20%
 - Intégration aux outils pédagogiques 10%

Formalités administratives avant l'attribution définitive du marché :

A l'issue de l'examen des offres, le marché ne pourra être signé par SUP DE VENTE|ESSYM qu'à la double condition que le candidat transmette les attestations et documents à remettre en application de l'article R2143-7 du CCP (certificats fiscaux et sociaux à jour).

Veillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

HONGDACHANH Anne-Sophie

Fiche d'Expression de Besoin de Formation Travailler dans un contexte international

Organisme demandeur : SUP DE VENTE | ESSYM

Adresse : 03 rue Armand MOISANT – 75015 PARIS

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Dans un univers fortement concurrentiel et mondialisé, les alternants formés par Sup de Vente doivent intégrer les éléments interculturels dans leur pratique professionnelle. Il s'agit d'apporter aux alternants les connaissances, les outils et les techniques pour gérer l'impact des cultures et communiquer au quotidien en comprenant les valeurs de chacun.

Les difficultés de communication entre personnes de nationalité différente sont souvent mises sur le compte des différences linguistiques. Or, les valeurs culturelles telles que la perception du temps, le rapport envers la hiérarchie et l'autorité, ou encore le style de communication, diffèrent en fonction des cultures. Ces différences, si elles ne sont pas comprises, peuvent apparaître comme un élément perturbant les relations entre membres d'équipes, clients et fournisseurs.

2) Objectifs poursuivis

- comprendre les représentations et les valeurs caractérisant chaque culture et qui influencent le comportement, les perceptions et les valeurs.
- être capable de gérer et mettre en place des équipes multiculturelles,
- piloter des projets dans un environnement pluriculturel
- négocier à l'international en tenant compte des éléments de la communication interculturelle
- appliquer les méthodes du marketing international
- réaliser des actions de prospection à l'international
- constituer et animer un réseau de partenaires à l'international
- Elaborer un plan d'action commerciales à l'international

3) Résultats à atteindre :

A la fin de la formation, les participants seront capables de :

- ✓ Savoir travailler dans un environnement interculturel
- ✓ Intégrer les codes culturels dans la communication (management d'équipe, négociation)
- ✓ Anticiper les freins à la performance : risques culturels, commerciaux, managériaux
- ✓ Développer une nouvelle activité à l'international en prenant en compte les contraintes marketing, budgétaires, culturelles...

Résultat attendu :

- Acquérir des compétences en communication interculturelle, permettant de comprendre sa propre culture et d'appréhender d'autres culturelles dans un contexte professionnel.
- Etre capable de développer une nouvelle activité ou service à l'international en tenant du contexte du pays ciblé

4) Public concerné :

Etudiants en alternance :

Niveau Bac +3 : Bachelor RDC Internatioi

Niveau Bac +5 : Manager en Ingénierie d'affaires + Manager en Marketing Digital et évènementiel

Lot 1: - Management interculturel

Lot 2: - Stratégie de développement à l'international

Lot 3: - Gérer une équipe commerciale à l'international + épreuve

Lot 4: - Communiquer à l'international

5) Condition de réalisation de la formation,

Durée de la formation :

Lot 1 = 18 jours soit 126 heures

Lot 2 = 30 jours soit heures

Lot 3 = 15 jours soit 105 heures

Lot 4 = 28 jours soit 196 h

Nombre prévisionnel de groupes :

Lot 1 = 18 jours soit 126 heures

Groupe	Matière enseignée	FAF (100%)	E-learning (100%)	Examens (100%)
PA_TH1_MIA 2B 22-23	Manager une équipe dans un environnement interculturel	14,00		
PA_TH1_MIA 2B 22-23	Manager une équipe dans un environnement interculturel			7,00
PA_TH1_MIA 2C 22-23	Manager une équipe dans un environnement interculturel	14,00		
PA_TH1_MIA 2C 22-23	Manager une équipe dans un environnement interculturel			7,00
PA_TH1_MIA 2D 22-23	Manager une équipe dans un environnement interculturel	14,00		
PA_TH1_MIA 2D 22-23	Manager une équipe dans un environnement interculturel			7,00
PA_TH1_MIA 2B 22-23	Manager une équipe dans un environnement interculturel	14,00		
PA_TH1_MIA 2B 22-23	Manager une équipe dans un environnement interculturel			7,00
PA_TH1_MIA 2C 22-23	Manager une équipe dans un environnement interculturel	14,00		
PA_TH1_MIA 2C 22-23	Manager une équipe dans un environnement interculturel			7,00
PA_TH1_MIA 2D 22-23	Manager une équipe dans un environnement interculturel	14,00		
PA_TH1_MIA 2D 22-23	Manager une équipe dans un environnement interculturel			7,00

Lot 2 = 30 jours soit heures

Groupe	Matière enseignée	FAF (100%)	E-learning (100%)	Examens (100%)
PA_BACH_RDC D 22-23	M1.3. - Définir actions marketing et commerciales innovantes	21,00		
PA_BACH_RDCI 22-23	CAS SOURCING			2,00
PA_BACH_RDCI 22-23	MA1 : Réaliser le diagnostic interne et externe de l'entreprise	24,50		
PA_BACH_RDCI 22-23	MA2 : Appliquer les méthodes du marketing international	24,50		
PA_BACH_RDCI 22-23	MB1 : Réaliser des actions de prospection commerciale à l'intern	28,00		
PA_BACH_RDCI 22-23	MC1 : Constituer et animer un réseau de partenaires à l'intern	21,00		
PA_BACH_RDCI 22-23	MD4 : Gérer les modalités financières des opérations à l'intern	28,00		
PA_BACH_RDCI 22-23	Oral de NEGOCIATION en ANGLAIS			7,00
PA_BACH_RDCI 22-23	Soutenance de Mémoire			7,00
PA_TH1_MMDEV2 22-23	Acheter une prestation à l'international	14,00		
PA_TH1_MMDEV2 22-23	Déployer sa stratégie marketing à l'international	17,50		

Lot 3 = 15 jours soit 105 heures

Groupe	Matière enseignée	FAF (100%)	E-learning (100%)	Examens (100%)
PA_BACH_RDCI 22-23	MC2 : Gérer l'équipe commerciale à l'international et développer	28,00		
PA_BACH_RDCI 22-23	Oral Animation équipe			7,00
PA_BACH_RDCI 22-23	Soutenance de Mémoire			7,00
PA_TH1_MMDEV2 22-23	Evaluation 3.2-Conduite du processus achat international			7,00
UN_MASTER_MOI2 22-23	Acquérir et engager les consommateurs	21,00		

Lot 4 = 28 jours soit 196 h

Groupe	Matière enseignée	FAF (100%)	E-learning (100%)	Examens (100%)
PA_BACH_RDCI 22-23	MA3 : Elaborer et budgétiser un plan d'actions commerciales	28,00		
PA_BACH_RDCI 22-23	MA4 : Préparer les outils de développement à l'international	28,00		
PA_BACH_RDCI 22-23	MB4 : Communiquer et négocier des opérations internationales	35,00		
PA_BACH_RDCI 22-23	MB6 : Réaliser des actions de communication à l'international	37,00		
PA_BACH_RDCI 22-23	MB7 : Assurer le suivi commercial des partenaires à l'international	21,00		
PA_BACH_RDCI 22-23	Oral de NEGOCIATION en ANGLAIS			7,00
PA_BACH_RDCI 22-23	Soutenance de Mémoire			7,00
PA_TH1_MMDEV2 22-23	Négocier avec des prestataires étrangers	14,00		
PA_TH1_MMDEV2 22-23	Piloter le processus de recherche de partenaires et prestataires	14,00	4,00	

Période : septembre 2022 à juillet 2023

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission avant fin juillet 2022

Lieu : La formation se déroule à Paris Montparnasse

Effectif : Maximum de participants par session : entre 15 et 25 apprenants

Méthodes pédagogiques : apports théoriques, cas pratiques, best practices, mises en situation

Supports de cours : à transmettre au responsable pédagogique au plus tard 15 jours avant la première intervention.

Version numérisé mise à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de Sup de Vente)

Evaluation : livrable, oral

6) Profils recherchés

Enseignant ou consultant(e) diplômé(e) niveau Bac+4/5 de formation Management interculturel, Stratégie internationale, Directeur- Manager Commercial, Directeur RH avec une expérience en gestion d'équipes pluriculturelles