

Saint-Germain-en-Laye, le 30 mai 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 : 22ESVM040 - Analyse financière, gestion

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 vendredi 10 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 Analyse financière, gestion

Organisme demandeur : SUP DE VENTE | ESSYM

Adresse : 51, Boulevard de la Paix, 78100 Saint-Germain-en-Laye

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Dans le cadre des formations commerciales SUP DE VENTE, les apprentis doivent acquérir une culture financière leur permettant de respecter les réglementations comptables et financières, d'évaluer la solvabilité d'un client ou d'un fournisseur, d'interpréter l'évolution des ventes, réaliser le montage financier d'une offre commerciale en passant de la valeur au prix.

Le niveau d'approfondissement et de maîtrise varie en fonction du niveau de formation.

2) Objectifs poursuivis

Compétences à acquérir au niveau Bac +3

- Maîtriser la gestion et le pilotage d'une PME avec une vision entrepreneuriale du développement économique

Compétences à acquérir au niveau Bac+5

- Elaborer un business model
- Evaluer le risque client
- Business Plan d'un projet de développement commercial
- Garantir la rentabilité de l'affaire

3) Résultats à atteindre

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

- Chiffrer le plan d'action commercial et son impact sur l'activité globale
- Analyser des budgets
- Réaliser des analyses qualitatives à partir d'informations générales sur l'entreprise
- Recueil des données de l'entreprise cliente/prospecte et analyse du risque client à partir d'informations comptables et financières
- Déterminer le prix de revient
- Présenter un budget
- Analyser la rentabilité et mesurer les risques
- Intérêt du pilotage simultané des coûts et de la valeur
- Calculer le coût prévisionnel d'une affaire et évaluer sa rentabilité
- Etablir les prévisions de trésorerie d'une affaire

4) Résultats attendus

- Niveau 6 (Bac + 3) : Elaborer un Business plan (EGC)
- Niveau 7 (Bac + 5) : Définir et anticiper les risques financiers, évaluer la rentabilité d'une affaire commerciale, élaborer un Business Plan (MIA)

5) Public concerné

Etudiants en alternance :

Niveau Bac +3 : Bachelor EGC

Niveau Bac +5 : Manager en Ingénierie d'Affaires (MIA), Management Qualité Relation Client

Lot 1 : Business Plan projet (EGC)

Lot 2 : Elaborer un business Model, évaluer le risque client, Concevoir un business plan projet

A	Elaborer un business Model	42h
B	Evaluer le risque client, Concevoir un business plan	91h

Lot 3 : Ingénierie financière d'une solution complexe (rentabilité de l'affaire) (MIA)

6) Condition de réalisation de la formation

Durée de la formation :

Lot 1 : 6 jours

Lot 2 : 19 jours

Lot 3 : 8 jours

Nombre prévisionnel de sessions :

Lot 1 : 1 groupes

Lot 2 : 2 groupes

Lot 3 : 2 groupes

Période : septembre 2022 à juillet 2023

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission avant 18 juillet 2022

Lieu : La formation se déroule à Saint Germain en Laye

Effectif : Maximum de participants par session : entre 15 et 35 apprenants

Méthodes pédagogiques : apports théoriques, cas pratique, exercices d'application, quizz, travaux de recherche d'information, analyse de documents comptables,

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

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

Evaluation :

En fonction des niveaux : quizz, livrable, examen écrit, soutenance

7) Profils recherchés

Consultant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 de formation financière (expert-comptable, directeur financier, banquier).