

Saint-Germain-en-Laye, le 30 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 : 22ESVM006 - Commerce, distribution et développement commercial

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 jeudi 21 juillet 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 Commerce, distribution et développement commercial

Organisme demandeur : SUP DE VENTE | ESSYM

Adresse : 14 Place du Cardinal Mercier, 95880 Enghien-les-Bains

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Les apprentis en BTS MCO doivent préparer deux unités constitutives de leur diplôme :
Développement de la relation client et vente conseil
Animation et dynamisation de l'offre commerciale

2) Objectifs poursuivis

Former les apprentis de BTS MCO sur le bloc Développement de la relation client et vente conseil
Compétences visées et Gestion Opérationnelle:

- Assurer la veille informationnelle
- Mobiliser les ressources numériques
- Sélectionner, Hiérarchiser et Analyser l'information et l'exploiter pour prise de décisions
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Vendre dans un contexte omnicanal
- Préparer la vente, Accueillir le client, Conseiller, Argumenter
- Entretenir la relation client
- Évaluer l'expérience client
- Accompagner le client, Fidéliser la clientèle, Accroître la « valeur client »

Les préparer aux épreuves de BTS selon le cahier des charges disponible dans le référentiel Education Nationale

Pour les BTS MCO 1+1 les visites en entreprises seront à réaliser.

3) Résultats à atteindre :

BTS MCO : Obtenir au moins la moyenne aux deux épreuves E41 et E 42 permettant de valider les blocs de compétences Développement de la relation client et vente conseil - Animation et dynamisation de l'offre commerciale

4) Public concerné :

Etudiants en alternance de la filière BTS Management Commercial Opérationnel ,

5) Condition de réalisation de la formation,

Durée de la formation :

Modules de 3 ou 4h Répartis sur 14 à 19 semaines dans l'année par groupe de BTS MCO

Participation aux conseils de classe

Nombre prévisionnel de sessions / site :

BTS MCO : 2 groupes à Enghien (1 groupe de 1^{ère} année et 1 groupe de 2^{ème} année)
BTS MCO1+1

Période : septembre 2022 à juillet 2023

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission pour le 24 août 2021

Effectif : Maximum de participants par session : entre 15 et 30 apprenants

Méthodes pédagogiques : Cours magistraux et travaux dirigés conformes aux exigences du référentiel du diplôme et de l'examen pour la préparation à l'épreuve écrite du BTS. Mise en situation intégrant les pratiques et vécus en entreprise d'accueil pour renforcer le professionnalisme des apprenants de Sup de Vente. Animation de séances e-learning.

Supports de cours : à transmettre au manager de programmes au plus tard 15 jours avant la première intervention : les progressions pédagogiques, les références bibliographiques et les supports et documents en version numérisé mise à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de Sup de Vente).

Evaluation :
BTS MCO

E41 : épreuve orale en lien avec la rédaction d'un dossier numérique personnel constitué par le candidat

6) Profils recherchés

Intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5, expérience en formation de BTS requise