

Saint-Germain-en-Laye, le 13 juillet 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 : 22ESVM042 - Ingénierie d'affaires / Animation et dynamisation de l'offre commerciale / Gestion opérationnelle et Management de l'équipe commerciale

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 25 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

Ingénierie d'affaires

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Gestion opérationnelle et Management de l'équipe commerciale

Organisme demandeur : SUP DE VENTE | ESSYM

Adresse : 51 bd de la Paix 78100 Saint Germain en Laye

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

- Les apprentis en **BTS MCO** doivent préparer :
 - une unité constitutive de leur diplôme : Animation et dynamisation de l'offre commerciale
 - les blocs de compétences « Assurer la gestion opérationnelle » et « Manager l'équipe commerciale » pour obtenir leur BTS.
- Sup de Vente forme des **Ingénieurs d'affaires**, Responsables Grands Comptes, spécialistes de la vente B to B de prestations de produits et services complexes, à forte valeur ajoutée. Pour se former à ce métier très exigeant (vente en mode projet, interface internes et externes - technique, marketing, achats, juridique, financier..., élaboration de solutions sur mesure) les apprenants doivent acquérir une vision stratégique pour développer durablement leurs comptes et des méthodologies reconnues pour leur efficacité dans un environnement complexe (cycle de décision long, enjeux financiers importants).

2) Objectifs poursuivis

- Former les apprentis de BTS MCO sur le bloc Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Compétences visées :

- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale

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

- Former les apprentis de BTS MCO sur le bloc Assurer la gestion opérationnelle :
 - Gérer les opérations courantes
 - Prévoir et budgétiser l'activité
 - Analyser les performances
- Former les apprentis de BTS MCO sur le bloc Organiser le travail de l'équipe commerciale
 - Recruter des collaborateurs
 - Animer l'équipe commerciale
 - Évaluer les performances de l'équipe commerciale
- Formation Manager en ingénierie d'affaires

Compétences à acquérir :

- analyser et développer son portefeuille prospects/clients
- évaluer le potentiel du compte et les risques potentiels
- croiser l'attractivité pour l'entreprise et la probabilité de réussite.
- sélectionner les cibles à haute valeur ajoutée

- détecter et évaluer les besoins des prospects/clients (techniques, fonctionnels, marketing, service)
- qualifier ses besoins, ses enjeux (métier et business, système d'acteurs et de décisions, notion d'organigramme « politique »)
- vendre son plan d'actions à sa hiérarchie.
- formaliser le cahier des charges de la demande (dossier commercial)
- élaborer une solution créatrice de valeur
- vendre la solution (réussir la soutenance de l'offre)
- définir une stratégie de vente indirecte

3) Résultats à atteindre :

BTS MCO : Obtenir au moins la moyenne

- à l'épreuve E 42 permettant de valider le bloc de compétences Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- aux 2 épreuves « Gestion opérationnelle » et « Management de l'équipe commerciale » du BTS MCO.

MIA :

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

- identifier les points clés d'un entretien client efficace
- recueillir et analyser les informations pertinentes.
- organiser sa veille sur le compte
- rédiger une fiche d'analyse du compte clé et élaborer une stratégie de contact
- se positionner en amont des projets
- identifier ce qui crée de la valeur chez le client
- déterminer sa capacité réelle à gagner une affaire
- analyser les stratégies de la concurrence
- savoir valoriser et « vendre » l'affaire en interne
- savoir présenter et argumenter la solution auprès du prospect
- rédiger une offre commerciale complexe gagnante
- défendre une offre à l'oral auprès d'une équipe client
- animer une équipe de vente

4) Public concerné :

Etudiants en alternance : BTS MCO et niveau Bac +5 Manager en Ingénierie d'Affaires

Lot 1 : Ingénierie d'affaires groupe 1

Lot 2 : Ingénierie d'affaires groupe 2

Lot 3 : Elaborer un Business Plan en Vente indirecte

Lot 4: Animation et dynamisation de l'offre commerciale BTS MCO

Lot 5 : Gestion opérationnelle et management de l'équipe commerciale BTS MCO

5) Condition de réalisation de la formation

Lot 1 : Ingénierie d'affaires groupe 1 91h

Lot 2 : Ingénierie d'affaires groupe 2 et conduite d'affaires MRCDQ 91h+26h

Lot 3 : Elaborer un Business Plan en Vente indirecte et Construire un plan stratégique de développement d'affaires 118h

Lot 4 : Animation et dynamisation de l'offre commerciale BTS MCO 202h

Lot 5 : Gestion opérationnelle et management de l'équipe commerciale BTS MCO 220h

Période : septembre 2022 à juillet 2023

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

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

Méthodes pédagogiques : Cours magistraux et travaux dirigés conformes aux exigences du référentiel de formation. Mise en situation intégrant les pratiques et vécus en entreprise d'accueil pour renforcer le professionnalisme des apprenants de l'ESSYM.

Utilisation des outils digitaux

Supports de cours : à transmettre au Manager 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)

Parcours de Vente complexe- digital learning

Evaluation : Entretiens, quizz, livrable : offre commerciale sur mesure (cas d'entreprise), soutenance orale de l'offre.

6) Profils recherchés

Consultant(e), Enseignant(e) en Gestion de projet, Intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5, expérience professionnelle significative en Management de projet ou Gestion de projet.