

Saint-Germain-en-Laye, le 25 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 : 22ESVM043 - Economie / Intelligence économique / Culture économique, juridique et managériale

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 29 aout 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 Economie / Intelligence économique / Culture économique, juridique et managériale

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 de leur Bachelor Marketing, Vente et Gestion, les étudiants de l'EGC doivent être sensibiliser à l'entrepreneuriat. Ils doivent également être formés aux fondamentaux du droit social
- Dans le cadre des formations commerciales dispensées à Sup de Vente il s'agit de préparer les apprenants à acquérir une vision stratégique de l'écosystème, permettant de gérer et assurer le développement commercial. Ils doivent développer une approche analytique et stratégique des marchés cibles, facteur clé de réussite pour le développement commercial et la gestion des risques sur des marchés locaux ou internationaux.
Les entreprises attendent une maîtrise des techniques de marketing opérationnel et relationnel et la capacité de mener en toute autonomie des études marketing.
- Les apprentis en BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client doivent préparer l'épreuve Culture économique, juridique et managériale du BTS.

2) Objectifs poursuivis

Compétences à acquérir :

EGC

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

Appréhender l'évolution du droit social et les attentes sociétales

RDC et MIA

- Identifier les spécificités, le potentiel et les stratégies de développement sectorielles
- Conduire une démarche d'intelligence économique et stratégique
- Maîtriser les méthodes et outils d'élaboration d'un diagnostic entreprise
- Mener une étude de marché
- Réaliser une analyse de segment de clientèle et de gamme de produits
- Identifier le positionnement de l'offre de l'entreprise, ses atouts et ses faiblesses
- Identifier les cibles marketing et proposer une stratégie adaptée aux cibles

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

3) Résultats à atteindre :

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

EGC

- Analyser un marché
- Réaliser la structuration économique et financière d'un projet de création d'entreprise et de développement d'activité
- Optimiser le potentiel de mobilisation des ressources financières nécessaires à la réalisation d'un projet

RDC / MIA

- Cadrer un périmètre de veille afin de collecter des informations utiles
- Identifier et qualifier des sources d'information diversifiées et utiles à surveiller
- Assurer un dispositif de collecte automatique en lien avec les sources
- Etablir un planning d'activités liées à la démarche d'intelligence économique
- Faire un diagnostic entreprise de leur structure d'accueil au regard d'un projet de développement commercial
- Intégrer une culture générale sectorielle, IT, Services aux entreprises ou industrie, cela peut aussi concerner un domaine d'activité comme le commerce international
- Comprendre les enjeux sectoriels
- Comprendre les facteurs de croissance et de transformation
- Etablir une cartographie des acteurs, institutions et réseaux professionnels, intégrer les rôles et influences de chacun

BTS NDRC

Obtenir au moins la moyenne à l'épreuve « Culture économique juridique et managériale » du BTS NDRC.

4) Public concerné :

Etudiants en alternance des filières

Lot 1 : Entrepreneuriat (EGC 3)

Lot 2 : Intelligence économique, Connaissance secteur, Analyse et segmentation marché cibles, Diagnostic entreprise méthodologie mémoire (Manager en Ingénierie d'Affaires), Plan d'actions Commercial (RDC)

Lot 3 : Culture économique, juridique et managériale BTS NDRC et Droit Social (EGC 3)

5) Condition de réalisation de la formation,

Nombre prévisionnel de groupes et durée des sessions :

Lot 1 : 1 groupe soit 56h de face à face et 14h de soutenances

Lot 2 : 1 ou 2 groupes en MIA soit 138,5h et 1 ou 2 groupes en RDC soit 132,5h

Lot 3 : 2 groupes BTS NDRC soit 170h de face à face et 6h de suivi e learning et 21h en droit social pour le groupe EGC3

Période : septembre 2022 à juillet 2023

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission avant le 31 juillet 2022

Lieu : Les formations se déroulent à Saint Germain en Laye. La participation aux soutenances chez les partenaires MIA en Région peut nécessiter un déplacement en Région.

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

Méthodes pédagogiques : cas pratiques, coaching, mise à disposition d'une boîte à outil opérationnelle, mises en situation,

Supports de cours : à transmettre au responsable 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 : livrable, étude de cas, quizz, mémoire avec soutenance en fonction des niveaux

Evaluation BTS :

L'épreuve a pour objet d'évaluer les capacités du candidat à mobiliser des notions d'économie, de droit et de management afin de formuler un raisonnement dans un contexte concret.

L'épreuve prend appui sur un dossier qui comprend :

- la présentation d'une situation contextualisée d'entreprise contenant des problématiques de nature économique ou juridique ou managériale ;
- une base documentaire ;
- une série de questions permettant de structurer et d'orienter le travail à réaliser par le candidat.

Le dossier documentaire d'une dizaine de pages au maximum, ainsi que le questionnement couvrent les trois champs de cette unité. Pour chaque question, une réponse construite et argumentée est attendue.

6) Profils recherchés

EGC, RDC, MIA

Consultant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 avec une expérience professionnelle dans le Marketing en France ou à l'international (Responsable Marketing, Directeur Marketing Opérationnel, Directeur Commercial)

BTS NDRC

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