

Saint-Germain-en-Laye, le 26 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 : 22ESVM044 - Management de projet

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 Management de projet

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 délivrées par Sup de Vente le management de projet prend une place importante. Les entreprises attendent que les apprenants soient en mesure de comprendre les objectifs et outils du management de projet et sachent les appliquer à des projets d'envergure différente en fonction de l'environnement professionnel.

Le niveau de maîtrise et les exigences varient en fonction des niveaux de formation et de la complexité des affaires à gérer.

2) Objectifs poursuivis

Compétences à acquérir :

Niveau Bac +3 :

- Analyser les comportements d'achat des clients de son entreprise, en s'appuyant notamment sur les données marketing issues des outils numériques de gestion de la relation clients (GRC) et en repérant les évolutions et tendances des pratiques des consommateurs
- Savoir utiliser les outils méthodologiques de la gestion de projet
- Manager une action commerciale simple en mode projet
- Evaluer en continu les performances des actions commerciales réalisées, en s'appuyant sur l'analyse des outils de suivi élaborés et en restituant objectivement selon des critères quantifiables et qualifiables les résultats des ventes (volumes, taux de marge...) et les indices de satisfaction de sa clientèle (fidélisation, taux d'engagement, taux de recommandation), afin de repérer toute inefficacité et de déterminer les actions correctrices à mettre en place pour assurer l'atteinte des objectifs définis

Niveau Bac+5 :

- Piloter les différentes étapes d'une affaire commerciale complexe depuis la conception de l'offre jusqu'à la contractualisation, voire la mise en œuvre de la solution, constituer et piloter une équipe projet

3) Résultats à atteindre :

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

Niveau Bac+3 :

- Identifier le cycle de vie d'un projet (avant-projet, suivi d'un projet, équipe projet, reporting)
- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Assurer le leadership du projet en utilisant les outils de management transversal
- Animer une réunion dans le cadre d'un projet
- Evaluer et analyser les résultats d'un projet

Résultat attendu :

- Planifier, suivre et évaluer un projet simple à présenter sous forme de dossier
- Analyser le projet, définir l'organisation, planifier les étapes du projet, coordonner l'action,

Niveau Bac +5:

- Maitriser les méthodes agiles pour piloter une affaire commerciale complexe ou un projet Marketing
- Constituer des équipes projet internes et externes à l'entreprise
- Planifier les étapes de l'affaire / du projet Marketing
- Evaluer et anticiper les risques (délais, budget)
- Piloter des revues de projet (interne, externe)
- Mettre en place des actions correctives
- Elaborer un bilan à fin d'affaire

Résultat attendu :

- Maitrise et pertinence du planning prévisionnel
- Prévision réaliste des moyens humains, financiers, techniques à mobiliser
- Réalisation d'un budget prévisionnel
- Identification des risques potentiels
- Mise en œuvre d'une méthodologie de résolution de projet à appliquer à des cas d'entreprise avec production de documents professionnels : plan management et de documents de pilotage et de reporting

4) Public concerné :

Lot 1 : Manager en ingénierie d'affaires (BAC+4/+5)

Constituer et organiser une équipe projet / Construire l'ingénierie/pilotage de la solution / Valider l'affaire en interne (Go-no go) / Co-construire la solution avec le client / Etablir le bilan de l'affaire

Lot 2 :

RDC (BAC+3) Travailler en mode projet et Organiser et mobiliser une équipe projet
EGC Créativité et entrepreneuriat

Lot 3 :

RDC (BAC+3)

Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
Evaluer la performance des actions commerciales
Analyser les profils et comportements de ses clients

MIA (BAC+4/+5)

Développer l'Intelligence émotionnelle et soutenances

5) Condition de réalisation de la formation,

Période : septembre 2022 à juillet 2023

Nombre prévisionnel de sessions et durée

Lot 1: 2 groupes MIA 1ère année et 48h par groupe

Lot 2: 1 groupe RDC 31,5h et 1 groupe EGC 2ème année 31,5h (inclus soutenances)

Lot 3: 1 ou 2 groupes RDC (70h), 2 groupes MIA (35h)

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

Lieu : Les formations se déroulent à Saint Germain en Laye.

Effectif : Maximum de participants par session : entre 20 et 30 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 numérisé mise à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de Sup de Vente)

Evaluation : livrable, soutenance, simulation d'animation d'une réunion projet

6) Profils recherchés

Consultant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 avec une expérience professionnelle significative, formé(e) au Management de projet