

Saint-Germain-en-Laye, le 17 juin 2022

SUP DE VENTE | ESSYM  
51 Boulevard de la Paix  
78100 SAINT-GERMAIN-EN-LAYE

Contact : Anne-Sophie HONGDACHANH  
Courriel : [formateur@supdevente.fr](mailto:formateur@supdevente.fr)  
Tél. : 0762022863

Objet : Lettre de consultation  
Consultation : 22ESVM020 - Gestion d'une entreprise 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 4 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](mailto: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 Gestion d'une entreprise commerciale

**Organisme demandeur :** SUP DE VENTE | ESSYM

**Adresse :** 03 Rue Armand MOISANT – 75015 PARIS

### 1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Dans le cadre des formations commerciales délivrées par Sup de Vente les alternants doivent développer des facultés entrepreneuriales en particulier les Manager en Ingénierie d'Affaires et les Bachelor Responsable Développement Commercial et Distribution Omnicanale. Ils doivent savoir piloter l'activité de leur centre de profit et travailler sur de développement de nouvelles activités pour que leur enseigne reste performante. Pour cela ils vont devoir acquérir des compétences en communication et apprendre aussi à développer leur réseau.

### 2) Objectifs poursuivis

Compétences à acquérir :

#### Lot 1 – Développer et suivre son activité commerciale

- Maîtriser l'environnement commercial,
- Savoir présenter et défendre un Plan d'action Commerciales devant sa direction
- Pouvoir adapter leur merchandising à l'activité commerciale

#### Lots 2 et 3– Comprendre le secteur et créer un réseau

- Développer et animer son réseau
- Comprendre les stratégies d'entreprise et du secteur
- Connaître comment réaliser un diagnostic d'entreprise
- Développer une nouvelle activité et valider un business modèle

### 3) Résultats à atteindre :

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

- rendre l'apprenant autonome sur la gestion de son environnement de travail (commercial, marketing...)
- lui donner des outils et méthodes pour développer une activité ou un service en prenant en compte toutes les contraintes
- donner des clés à l'apprenant pour appréhender son environnement concurrentiel et adapter sa stratégie commerciale en fonction.

### 4) Public concerné :

Etudiants en alternance :

Lot 1 : Intermédiaire (bac +2/3):

Bachelor Consultant Recrutement,  
Bachelor Responsable opérationnel retail  
Bachelor Responsable développement commercial

Lots 2 à 4 : Perfectionnement (bac +4/5)

titre 7 : Manager en Ingénierie d'Affaires  
Manager Performance Commerciale et Marketing

## 5) Condition de réalisation de la formation,

Période : septembre 2022 à juillet 2023

Nombre prévisionnel de sessions :

### Lot 1 – Développer et suivre son activité commerciale – 210h sur 30 jours

Groupe	Matière enseignée	FAF (100%)	E-learning (100%)	Examens (100%)	Examens (75%)	Hors FAF (50%)
PA_BACH_CRA 22-23	BLOC 4 - Mise en situation : entretien professionnel	0,50				
PA_BACH_CRA 22-23	Développement des soft skills	28,00				
PA_BACH_CRA 22-23	Piloter et suivre l'activité des salariés	17,50				
PA_BACH_RCD 22-23	M1.5 - Présenter et défendre son plan d'action commercial	14,00				
PA_BACH_RCD 22-23	M2.2 – Adapter le merchandising à l'activité commerciale	21,00				
PA_BACH_RCD 22-23	Examen				14,00	
PA_BACH_RCD 22-23	Réunion et conseil de classe					14,00
PA_BACH_RCD 22-23	M3.1 - Anticiper les besoins en personnel et participer au recrutement	10,50	1,00			
PA_BACH_RCD 22-23	M3.3 - Encadrer et animer son équipe	31,50	1,00			
PA_BACH_RDC C 22-23	M1.4. - Elaborer PAC omnicanal	14,00	1,00			
PA_BACH_RDC C 22-23	M1.5. - Rédiger un PAC argumenté	14,00				
PA_BACH_RDC D 22-23	M1.4.1 -Cours informatique WORD	7,00				
PA_BACH_RDC D 22-23	M1.4.2 -Communicatio Ecrite	7,00				
PA_BACH_RDC D 22-23	M1.5. - Rédiger un PAC argumenté	14,00				

### Lot 2 – Comprendre le secteur et créer un réseau – 233h sur 34 jours

Groupe	Matière enseignée	FAF (100%)	E-learning (100%)	Examens (100%)	Examens (75%)	Hors FAF (50%)
PA_TH1_MA 1D 22-23	Analyser et segmenter les marchés cibles	14,00				
PA_TH1_MA 1D 22-23	Comprendre le secteur (option en sous-groupes)	21,00				
PA_TH1_MA 1D 22-23	Conduire une démarche d'intelligence économique et stratégique	17,50	1,00			
PA_TH1_MA 1D 22-23	Construire et animer un réseau	14,00				
PA_TH1_MA 1D 22-23	Construire l'ingénierie/pilotage de la solution	21,00	1,00			
PA_TH1_MA 1D 22-23	DIAGNOSTIC d'ENTREPRISE Epreuve certificative Ecrit + Soutenance	7,00		7,00		
PA_TH1_MA 1D 22-23	Elaborer un diagnostic d'entreprise	14,00	2,00			
PA_TH1_MA 1D 22-23	Examen				14,00	
PA_TH1_MA 1D 22-23	Réunion et conseil de classe					14,00
PA_TH1_MA 1D 22-23	Etablir le bilan de l'affaire	7,00				
PA_TH1_MA 1D 22-23	Feed the basics	2,33				
PA_TH1_MA 1D 22-23	PLAN DE RESEAUTAGE - épreuve CERTIFICATIVE écrite individuelle (travail maison)			1,00		
PA_TH1_MA 1D 22-23	Proposition d'une OFFRE COMPLEXE + Conduite d'une soutenance d'offre complexe			7,00		
PA_TH1_MA 2D 22-23	Comprendre les stratégies entreprise (sectorisé)	21,00				
PA_TH1_MA 2D 22-23	Elaborer et valider un business model (dont faisabilité)	14,00	1,00			
PA_TH1_MA 2D 22-23	Etude de marché Faisabilité Business Plan + Soutenance			7,00		
PA_TH1_MA 2D 22-23	Piloter le projet de l'équipe	21,00				
PA_TH1_MA 2D 22-23	VALIDATION IDEE DNA	3,50				

### Lot 3 – Comprendre le secteur et créer un réseau – 86h sur 13 jours

Groupe	Matière enseignée	FAF (100%)	E-learning (100%)	Examens (100%)	Examens (75%)	Hors FAF (50%)
PA_TH1_MIA 1B 22-23	DIAGNOSTIC d'ENTREPRISE Epreuve certificative Ecrit + Soutenance	7,00		7,00		
PA_TH1_MIA 1C 22-23	Analyser et segmenter les marchés cibles	14,00				
PA_TH1_MIA 1C 22-23	Examens				14,00	
PA_TH1_MIA 1C 22-23	Réunion et comité Pédagogique					14,00
PA_TH1_MIA 1C 22-23	DIAGNOSTIC d'ENTREPRISE Epreuve certificative Ecrit + Soutenance	7,00		7,00		
PA_TH1_MIA 1C 22-23	Elaborer un diagnostic d'entreprise	14,00	2,00			

### Lot 4 – Comprendre le secteur et créer un réseau – 186h sur 27 jours

Groupe	Matière enseignée	FAF (100%)	E-learning (100%)	Examens (100%)	Examens (75%)	Hors FAF (50%)
PA_BACH_CRA 22-23	Suivre son activité commerciale (tableaux de bord sur Excel)	14,00	2,00			
PA_TH1_MIA 1B 22-23	Analyser et segmenter les marchés cibles	14,00				
PA_TH1_MIA 1B 22-23	Comprendre le secteur (option en sous-groupes)	21,00				
PA_TH1_MIA 1B 22-23	DIAGNOSTIC d'ENTREPRISE Epreuve certificative Ecrit + Soutenance	7,00		7,00		
PA_TH1_MIA 1B 22-23	Elaborer un diagnostic d'entreprise	14,00	2,00			
PA_TH1_MIA 1B 22-23	Examen				14,00	
PA_TH1_MIA 1B 22-23	Réunion et Comité pédagogique					14,00
PA_TH1_MIA 1C 22-23	DIAGNOSTIC d'ENTREPRISE Epreuve certificative Ecrit + Soutenance	7,00		7,00		
PA_TH1_MIA 2B 22-23	Comprendre les stratégies entreprise (sectorisé)	21,00				
PA_TH1_MPMC 1 22-23	Comprendre le secteur (territoire) et analyser les caractéristiques sectorielles	21,00				
PA_TH1_MPMC 1 22-23	Epreuve certificative 1.1 soutenance diagnostic			7,00		
PA_TH1-MIA 1AN 22/23	Comprendre les stratégies entreprise (sectorisé)	14,00				

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission avant le 22/08/2022

Lieu : La formation peut se dérouler selon les groupes à Paris Montparnasse

Effectif : Maximum de participants par session : entre 15 et 25 apprenants

#### 6) Profils recherchés

Consultant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 avec une expérience professionnelle significative, formé(e) à la fonction commerciale et marketing et création d'entreprise