

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 : 22ESVM022 - Achats, logistique et finances

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 Achats, logistique et Finance

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

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

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

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. Ils doivent avoir des connaissances solides sur la partie financière pour évaluer si leur affaire est rentable et évaluer le risque client. Ces notions financières seront également appliquées sur la partie business plan dans le cadre de leur création d'une nouvelle activité.

Les étudiants master Marketing Opérationnel International devront acquérir des connaissances solides sur le Retail marketing et l'expérience du parcours client afin d'adapter leurs actions aux attentes de leur clientèle.

Les Bachelor Acheteur Leader et Responsable Distribution Omnicanale devront quant à eux gérer leurs stocks, diagnostiquer un fournisseur et savoir décomposer et analyser leurs coûts afin d'optimiser les flux de marchandises au sein de leur entreprise.

### 2) Objectifs poursuivis

Compétences à acquérir :

- être capable d'adapter ses actions marketing aux attentes et besoins du consommateur suite aux études d'une étude
- être capable d'exploiter des datas et de réaliser des tableaux de bord pour en extraire des données fiables et d'en faire le reporting à sa direction
- être capable d'optimiser sa gestion des stocks en négociant les quantités avec ses fournisseurs
- être capable de concevoir un business plan dans le cadre d'une nouvelle activité

### 3) Résultats à atteindre et attendus :

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

- Analyser les résultats d'une enquête sur le comportement du client et d'adapter la stratégie de l'entreprise en conséquence
- Travailler en mode projet sur la création d'une nouvelle activité ou mettre en place des challenges d'entreprise
- Evaluer le risque client/fournisseur et procéder à l'analyse financière et à leur diagnostic.
- Optimiser sa gestion des stocks pour réaliser des économies et défendre ses préconisations devant sa direction
- Conquérir et fidéliser les grands comptes

### 4) Public concerné

Etudiants en alternance :

- niveau BAC+5 =     Manager en Ingénierie d'affaires  
                           Master en Marketing Opérationnel International  
                           Manager Marketing Digital et Evènementiel
- niveau Bac +3 =    Bachelor Acheteur Leader  
                           Bachelor Responsable Distribution Omnicanale

## 5) Condition de réalisation de la formation

Nombre prévisionnel de sessions :

### Lot 1 – Retail Marketing et expérience client – 112h sur 16 jours

Groupe	Matière enseignée	FAF (100%)	E-learning (100%)	Examens (100%)	Examens (75%)	Hors FAF (50%)
UN_MASTER_MOI2 22-23	Business games et challenges d'entreprises	28,00				
UN_MASTER_MOI2 22-23	Examen				14,00	
UN_MASTER_MOI2 22-23	Réunion et Comité pédagogique					14,00
UN_MASTER_MOI2 22-23	Retail Marketing et experience client	21,00				
UN_MASTER_MOI2 22-23	Voyage Pédagogique	35,00				

### Lot 2 – Traitement et analyse de datas – 206h sur 29 jours

Groupe	Matière enseignée	FAF (100%)	E-learning (100%)	Examens (100%)	Examens (75%)	Hors FAF (50%)
PA_BACH_DDRQTP1 22-23	1.5 Statistiques appliquées au développement durable et à la RSE	18,00				
PA_BACH_RCD 22-23	M2.8 - Analyser ses résultats et en assurer le reporting	24,50	1,00			
PA_BACH_RHTP1/DDRQTP1 22-23	2.5 – Traitement de données	24,00				
PA_TH1_MIA 2C 22-23	Analyser les résultats d'une étude de marché	24,50	1,00			
PA_TH1_MIA 2C 22-23	Examens				14,00	
PA_TH1_MIA 2C 22-23	Réunion et Comité pédagogique					14,00
PA_TH1_MIA 2D 22-23	Analyser les résultats d'une étude de marché	24,50	1,00			
PA_TH1_MIA 2D 22-23	Etude de marché Faisabilité Business Plan + Soutenance			7,00		
PA_TH1_MMDEV 1A 22-23	M 1.6 - Analyse et exploitation des datas (analytics)	21,00				
PA_TH1_MMDEV 1A 22-23	M 1.7 - Tableau de bords interactifs et outils de Datas visualisation	17,50				
PA_TH1-MIA 1AN/FC 22/23	Analyser les résultats d'une étude de marché	14,00				

### Lot 3 – Risque client et business plan – 87h sur 12 jours

Groupe	Matière enseignée	FAF (100%)	E-learning (100%)	Examens (100%)	Examens (75%)	Hors FAF (50%)
PA_TH1_MIA 1B 22-23	Évaluer le risque client	12,00				
PA_TH1_MIA 1D 22-23	Évaluer le risque client	12,00				
PA_TH1_MIA 1D 22-23	Examen				14,00	
PA_TH1_MIA 1D 22-23	Réunion et Comité pédagogique					14,00
PA_TH1_MIA 2B 22-23	Concevoir un business plan projet	28,00				
PA_TH1_MIA 2B 22-23	Etude de marché Faisabilité Business Plan + Soutenance			7,00		

### Lot 4 – Analyse financière et décomposition des coûts – 98h sur 14 jours

Groupe	Matière enseignée	FAF (100%)	E-learning (100%)	Examens (100%)	Examens (75%)	Hors FAF (50%)
PA_BACH_AL 22-23	Syllabus 03 - Analyse Financière et Diagnostic Fournisseur	28,00				
PA_BACH_AL 22-23	Examens				14,00	
PA_BACH_AL 22-23	Réunion et conseils de classe					14,00
PA_BACH_AL 22-23	Syllabus 03.1 - Contrôle de Gestion et Analyse des Coûts Achats	21,00				
PA_BACH_AL 22-23	Syllabus 09 - Méthodes de décomposition des coûts/TCO	21,00				

### Lot 5 – Plan d'action commercial et gestion des stocks - 100h sur 14 jours

Groupe	Matière enseignée	FAF (100%)	E-learning (100%)	Examens (100%)	Examens (75%)	Hors FAF (50%)
PA_BACH_RCD 22-23	M1.4 - Elaborer le plan d'action commercial omnicanal	35,00	2,00			
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	M1.5 - Présenter et défendre son plan d'action commercial	21,00				
PA_BACH_RCD 22-23	M2.4 - Optimiser ses stocks	14,00				

### Lot 6 – Processus Achats et mesure de la performance – 77h sur 11 jours

Groupe	Matière enseignée	FAF (100%)	E-learning (100%)	Examens (100%)	Examens (75%)	Hors FAF (50%)
PA_BACH_AL 22-23	Etude achat : Méthodologie Etude HA @ digital learning	7,00				
PA_BACH_AL 22-23	Examen				14,00	
PA_BACH_AL 22-23	Réunion et Comité Pédagogique					14,00
PA_BACH_AL 22-23	Préparation cas national	7,00				
PA_BACH_AL 22-23	Syllabus 04 - Activités et processus Achat	21,00				
PA_BACH_AL 22-23	Syllabus 32 - Mesure de la performance Achat et SRM	14,00				

Période : septembre 2022 à juillet 2023

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

Lieu : Les formations se déroulent à PARIS Montparnasse. Certaines soutenances peuvent nécessiter un déplacement chez des partenaires CCI en Région.

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

#### Méthodes Pédagogiques :

Cas pratique fil rouge, coaching, mise à disposition d'une boîte à outil opérationnelle, digital learning sur la base de la classe inversée demandant une appropriation par l'intervenant des modules digitalisés et une approche articulée pour les séances de face à face, simulation d'entretien

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) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 avec une expérience professionnelle dans la Gestion d'entreprise ou de centre profit (finance, marketing, stock) avec une expérience en entrepreneuriat