

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 : 22ESVM023 - Intelligence économique

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 Intelligence Economique

**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 ainsi que des responsables marketing digital et événementiel. 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).

Cette fonction de veille et d'anticipation des tendances est aussi recherchée pour les Bachelor Responsable Distribution omnicanale (RDO).

Les RDO devront aussi apprendre et suivre leur offre et piloter des actions phygiales innovantes pour répondre aux attentes des consommateurs et garantir une expérience client de qualité.

Les MIA devront également développer leur réseau interne et externe pour conquérir de nouveaux clients et faire connaître leurs offres aux futurs clients potentiels.

### 2) Objectifs poursuivis

Compétences à acquérir :

#### **Lot 1 – Intelligence Economique**

- Etre capable de conduire une démarche d'intelligence économique et stratégique

#### **Lot 2 – Veiller sur les tendances, valider des idées et adapter son merchandising**

- Etre capable d'exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Etre capable d'analyser les profils et comportements des consommateurs
- Etre capable de valider des idées (marketing, managériales...)
- Etre capable d'adapter son merchandising à l'activité commerciale

#### **Lot 3 – Expérience client, actions phygiales et offre multicanale**

- Etre capable de gérer et suivre son offre multicanale
- Etre capable de piloter des actions phygiales innovantes
- Etre capable de garantir une expérience client de qualité

#### **Lot 4 – Construire et animer un réseau**

- Etre capable d'identifier les influenceurs
- Etre capable de développer un réseau efficace et innovant
- Etre en mesure d'adapter ses actions aux réactions du réseau

## Résultats à atteindre

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

- recueillir et analyser les informations pertinentes
- suivre une démarche marketing structurée.
- 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
- analyser les stratégies de la concurrence

### 3) Public concerné

Etudiants en alternance :

- niveau Bac +3 = Responsable Développement Commercial et Responsable Distribution Omnicanale
- niveau BAC+5 = Manager en Ingénierie d'affaires + Manager Marketing Digital et événementiel

### 4) Condition de réalisation de la formation

Nombre prévisionnel de sessions :

#### Lot 1 – Intelligence Economique – 86 h sur 12 jours

Groupe	Matière enseignée	FAF (100%)	E-learning (100%)	Examens (100%)	Examens (75%)	Hors FAF (50%)
PA_TH1_MIA 1B 22-23	Conduire une démarche d'intelligence économique et stratégique	17,50	1,00			
PA_TH1_MIA 1B 22-23	Examens				14,00	
PA_TH1_MIA 1B 22-23	Réunion et Comité pédagogique					14,00
PA_TH1_MIA 1C 22-23	Conduire une démarche d'intelligence économique et stratégique	17,50	1,00			
PA_TH1_MPMC 1 22-23	Conduire une démarche d'intelligence économique et stratégique	21,00				

#### Lot 2 – Veiller sur les tendances, valider des idées et adapter son merchandising – 112h sur 16 jours

Groupe	Matière enseignée	FAF (100%)	E-learning (100%)	Examens (100%)	Examens (75%)	Hors FAF (50%)
PA_BACH_RCD 22-23	M1.1 - Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances	10,50	1,00			
PA_BACH_RCD 22-23	M1.2 - Analyser les profils et comportements de ses clients	14,00				
PA_BACH_RCD 22-23	M2.2 – Adapter le merchandising à l'activité commerciale	28,00				
PA_BACH_RCD 22-23	Examens				14,00	
PA_BACH_RCD 22-23	Réunion et Comité pédagogique					14,00
PA_TH1_MIA 1D 22-23	DIAGNOSTIC d'ENTREPRISE Epreuve certificative Ecrit + Soutenance	7,00		7,00		
PA_TH1_MIA 1D 22-23	Feed the basics	2,33				
PA_TH1_MIA 2C 22-23	VALIDATION IDEE DNA	3,50				
PA_TH1_MIA 2D 22-23	VALIDATION IDEE DNA	3,50				
PA_TH1-MIA 1A/FC 22/23	Etude de marché Faisabilité Business Plan + Soutenance			7,00		

### Lot 3 – Expérience client, actions phytgales et offre multicanale – 189h sur 27 jours

Groupe	Matière enseignée	FAF (100%)	E-learning (100%)	Examens (100%)	Examens (75%)	Hors FAF (50%)
PA_BACH_RCD 22-23	M2.3 – Gérer et suivre son offre omnicanale	35,00				
PA_BACH_RCD 22-23	M2.6 - Piloter des actions commerciales phytgales innovantes	24,50	1,00			
PA_BACH_RCD 22-23	M2.7 - Garantir une expérience client de qualité	7,00				
PA_TH1_MIA 1D 22-23	DIAGNOSTIC d'ENTREPRISE Epreuve certificative Ecrit + Soutenance	7,00		7,00		
PA_TH1_MPMC 1 22-23	Analyser le parcours client et évaluer la satisfaction client	14,00				
PA_TH1_MPMC 1 22-23	Mettre en place un CRM efficace	14,00				
PA_TH1_MIA 1D 22-23	Feed the basics	2,33				
PA_TH1_MIA 1D 22-23	Examens				14,00	
PA_TH1_MIA 1D 22-23	Réunion et Comité pédagogique					14,00
PA_TH1_MIA 2D 22-23	Définir une stratégie marketing digitale B to B	14,00				
PA_TH1_MIA 2D 22-23	Elaborer et valider un business model (dont faisabilité)	7,00	1,00			
PA_TH1_MIA 2D 22-23	Etude de marché Faisabilité Business Plan + Soutenance			7,00		
PA_TH1_MIA 2D 22-23	VALIDATION IDEE DNA	3,50				
PA_TH1_MMDEV 1A 22-23	M 1.6 - Analyse et exploitation des datas (analytics)	7,00				
PA_TH1_MMDEV 1A 22-23	M 1.7 - Tableau de bords interactifs et outils de Datas visualisation	10,50				

### Lot 4 – Construire et animer un réseau – 72h sur 10 jours

Groupe	Matière enseignée	FAF (100%)	E-learning (100%)	Examens (100%)	Examens (75%)	Hors FAF (50%)
PA_TH1_MIA 1B 22-23	Construire et animer un réseau	14,00				
PA_TH1_MIA 1B 22-23	Examens				14,00	
PA_TH1_MIA 1B 22-23	Réunion et Comité pédagogique					14,00
PA_TH1_MIA 1B 22-23	PLAN DE RESEAUTAGE - épreuve CERTIFICATIVE écrite individuelle (travail maison)			1,00		
PA_TH1_MIA 1C 22-23	Construire et animer un réseau	14,00				
PA_TH1_MIA 1C 22-23	PLAN DE RESEAUTAGE - épreuve CERTIFICATIVE écrite individuelle (travail maison)			1,00		
PA_TH1-MIA 1AN/FC 22/23	Construire et animer un réseau	14,00				

Période : septembre 2022 à juillet 2023

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission avant le 10 juillet 2021

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

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

Méthode Pédagogique :

Classe en 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 numérisée 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.

**5) Profils recherchés**

**Lots 3**

Consultant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 avec une expérience professionnelle dans le marketing, les études de marchés, la grande distribution et le marketing

**Lots 1,2 et 4**

Consultant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 avec une expérience professionnelle en géopolitique, veille et études de marché.