

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
Tél. : 0762022863

Objet : Lettre de consultation
Consultation : 22ESVM018 - Management d'équipe et 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 17 h00.** 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 d'équipe et de Projet

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 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.

Au niveau commercial, une fois les objectifs déterminés il s'agit de les mettre concrètement en œuvre, sur le terrain, par et avec les équipes. Vis-à-vis de son équipe, dans un souci opérationnel, le manager doit alors savoir conjuguer les dimensions « économiques » et « humaines » qui permettront l'atteinte de ces objectifs. Pour être efficace, il devra avoir conscience d'un certain nombre de réalités et les prendre en compte pour y inscrire les actions proposées. Ce cours a pour objet d'introduire les fondamentaux (outils conceptuels et pratiques) pour mieux conduire une équipe de professionnel(le)s, d'hommes et de femmes. 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 :

Management de Projet :

- au niveau d'initiation : Savoir utiliser les outils méthodologiques de la gestion de projet
- au niveau intermédiaire : Manager une action commerciale simple en mode projet
- au niveau perfectionnement : 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

Management d'équipe

- ✓ Comprendre son environnement, des enjeux et les contraintes,
- ✓ Démystifier la représentation du Manager, si besoin déconstruction de schémas caricaturaux et/ou obsolètes (styles de management)
- ✓ Mesurer l'importance de la communication, développement de sa qualité,
- ✓ Appréhender les dimensions « Compétences », « Motivations » et « Mode de fonctionnement »,
- ✓ Fixer des objectifs, gérer des conflits
- ✓ Animer des réunions et des entretiens de recadrage
- ✓ Analyser sa hiérarchie et son positionnement personnel.

3) Résultats à atteindre :

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

Management de Projet :

→ **Au niveau intermédiaire :**

- 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 : Analyser le projet, définir l'organisation, planifier les étapes du projet, coordonner l'action, animer les réunions projet, communiquer sur le projet à évaluer à travers une étude de cas ou situation d'entreprise, animation d'une réunion projet.

→ **Au niveau perfectionnement :**

- Maîtriser 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 :

- maîtrise 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

Management d'équipe :

- ✓ animer une réunion
- ✓ comprendre les relations au travail
- ✓ adapter son style de communication
- ✓ manager une équipe projet (management transversal)
- ✓ manager une équipe (management hiérarchique)

4) Public concerné :

Etudiants en alternance :

- Lot 1 - Management équipe et accompagnement des managers (RPPS et RRH2)**
- Lot 2 - Management de projet et Travail Collaboratif (MSRH1 + RPPS2 + RRH2)**
- Lot 3 – Outils de la gestion de projet (CR et RDC)**
- Lot 4 – Animation réunion commerciale et construire une équipe projet AL + RDC + MMDEV)**
- Lot 5 – Planifier le travail de son équipe et développer les compétences (Bachelor RDO)**
- Lot 6 - Management de projets (Master MDO)**
- Lot 7 – Remise à Niveau Marketing et Vente (MPMC et MIA)**

5) Condition de réalisation de la formation,

Nombre prévisionnel de sessions :

Lot 1 - Management équipe et accompagnement des managers (RPPS et RRH2) – 112h sur 16 jours

Groupe	Matière enseignée	FAF (100%)	E-learning (100%)	Examens (100%)	Examens (75%)	Hors FAF (50%)
PA_TH2_RPPS2/1AN 22-23	Management des équipes	17,50	1,00			
PA_TH2_RRH2 22-23	Examens			28,00		
PA_TH2_RRH2 22-23	Management d'équipe et évaluation des collaborateurs	14,00	2,00			
PA_TH2_RRH2 22-23	Examens				14,00	
PA_TH2_RRH2 22-23	Réunion et Conseil de Classe					14,00
PA_TH2_RRH2 22-23	Management transversal et accompagnement de managers	21,00				

Lot 2 - Management de projet et Travail Collaboratif (MSRH1 + RPPS2 + RRH2) – 142h sur 20 jours

Groupe	Matière enseignée	FAF (100%)	E-learning (100%)	Examens (100%)	Examens (75%)	Hors FAF (50%)
PA_TH2_RPPS2/1AN 22-23	Management des équipes	17,50	1,00			
PA_TH2_RRH2 22-23	Accompagnement individuel projet	2,00				
PA_TH2_RRH2 22-23	Communication et pilotage du changement	21,00				
PA_TH2_RRH2 22-23	Examens			14,00		
PA_TH2_RRH2 22-23	Examens				14,00	
PA_TH2_RRH2 22-23	Réunion et Conseil de Classe					14,00
PA_TH2_RRH2 22-23	Management de projet	21,00	6,00			
PA-TH1_MSGRH 1 22-23	Management d'équipe et travail collaboratif	28,00				

Lot 3 – Outils de la gestion de projet (CR et RDC) – 91h sur 13 jours

Groupe	Matière enseignée	FAF (100%)	E-learning (100%)	Examens (100%)	Examens (75%)	Hors FAF (50%)
PA_BACH_CR A 22-23	Maîtriser les étapes et les outils de la gestion de projet	14,00	2,00			
PA_BACH_RDC D 22-23	M4.1. -Travailler en mode projet	21,00				
PA_BACH_RDC D 22-23	Examens				14,00	
PA_BACH_RDC D 22-23	Réunion et Conseil de Classe					14,00
PA_BACH_RDC D 22-23	M4.2. - Organiser et mobiliser une équipe projet	10,50	1,00			
PA_BACH_RDC D 22-23	M4.4. -Evaluer la performance des actions commerciales	14,00				

Lot 4 – Animation réunion commerciale et construire une équipe projet AL + RDC + MMDEV) – 137h sur 20 jours

Matière enseignée	FAF (100%)	E-learning (100%)	Examens (100%)	Examens (75%)	Hors FAF (50%)
Intégration	7,00				
Intégration	7,00				
Intégration	7,00				
Evaluation : animer une réunion d'action commerciale	1,00				
Examens				14,00	
Réunion et Conseil de Classe					14,00
M1.2. - Analyser profils et comportements clients	14,00				
M1.1. - Exercer fonction veille et anticiper tendances	10,50	1,00			
M4.1. -Travailler en mode projet	21,00				
M4.2. - Organiser et mobiliser une équipe projet	10,50	1,00			
M4.4. - Evaluer la performance des actions commerciales	14,00				
Co-construire la solution avec le client	3,50				
Constituer et organiser une équipe projet	3,50	1,00			
Journée d'intégration	7,00				

Lot 5 – Planifier le travail de son équipe et développer les compétences (Bachelor RDO) – 96h sur 14 jours

Matière enseignée	FAF (100%)	E-learning (100%)	Examens (100%)	Examens (75%)	Hors FAF (50%)
M3.2 - Planifier, organiser et adapter le travail de son équipe	35,00				
Examens				14,00	
Réunion et Conseil de Classe					14,00
M3.4 - Accompagner et développer les compétences de son équipe	31,50	1,00			

Lot 6 - Management de projets (Master MDO) – 136h sur 19 jours

Matière enseignée	FAF (100%)	E-learning (100%)	Examens (100%)	Examens (75%)	Hors FAF (50%)
Gestion de projet	15,00				
Gestion de projet	6,00				
Examens				14,00	
Réunion et Conseil de Classe					14,00
Entrepreneuriat et création d'entreprise	24,00				
Management de projets	14,00				
Management de projets	35,00				
Culture d'entreprise, environnement multiculturel et RSE	14,00				

Lot 7 – Remise à niveau en marketing et Vente (MPMC et MIA1) – 35h sur 7 jours

Groupe	Matière enseignée	FAF (100%)
PA_TH1_MIA 1B 22-2	Remise à Niveau Pré-requis Marketing et vente	7,00
PA_TH1_MIA 1C 22-2	Remise à Niveau Pré-requis Marketing et vente	7,00
PA_TH1_MIA 1D 22-2	Remise à Niveau Pré-requis Marketing et vente	7,00
PA_TH1_MPMC 1 22-2	Remise à Niveau Pré-requis Marketing et vente	14,00

Période : septembre 2022 à juillet 2023

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

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

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

Evaluation :

Evaluation individuelle sur la base de la participation et comportement de l'étudiant(e) pendant les cours

Evaluation semi-collective : débats + présentation d'un sujet transverse de management opérationnel –

Evaluation individuelle sur la base d'un livrable écrit

Mise en situation (animation réunion, entretien managérial)

6) Profils recherchés

Consultant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 avec une expérience professionnelle significative dans le Management d'équipe et la gestion de projet