

Fiche d'Expression de Besoin de Formation **(Développer une vision stratégique de l'écosystème)**

Organisme demandeur : Sup de Vente

Adresse : 51, Boulevard de la Paix, 78100 Saint Germain en Laye

Date de la demande :

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Dans le cadre des formations commerciales Sup de Vente, les apprentis doivent développer une vision stratégique de l'écosystème leur permettant de gérer et assurer le développement commercial

2) Objectifs poursuivis

Compétences à acquérir :

- assurer une veille du marché
- exploiter les données marketing au service de la stratégie commerciale
- identifier les spécificités sectorielles
- mettre en place une démarche d'intelligence économique et stratégique

3) Résultats à atteindre :

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

- déterminer le champ des informations à récolter
- identifier les sources d'information nationale/internationale et les données stratégiques (marché, secteur d'activité) pertinentes
- définir une méthode d'exploitation des outils existants ou à développer
- organiser les modalités de recueil et de traitement des données, leur diffusion et actualisation

4) Résultat attendu :

- niv II : Assurer une veille du marché
- niv I : Définir et optimiser son plan stratégique de développement

Etudiants en alternance :

niveau Bac +5 : Manager en Ingénierie d'Affaires (MIA) , Management Achats Qualité Fournisseurs (MAQF), Management Qualité Relation Client (MQRC)

Lot 1 : Stratégie de développement Niveau Bac + 5

Lot 2 : Intelligence économique (MIA)

5) Condition de réalisation de la formation,

Durée de la formation :

Lot 1 : 4 à 6 jours

Lot 2 : 3 à 5 jours

Nombre prévisionnel de sessions :

Niveau I :

Lot 1 : 6 groupes

Lot 2 : 5 groupe

Période : septembre 2019 à juillet 2020

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission avant fin juillet 2019

Lieu : La formation peut se dérouler selon les groupes à Paris ou Saint Germain en Laye.

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

Méthodes pédagogiques : apports théoriques, cas pratiques, travaux de groupe avec restitution, outils numériques

Supports de cours : à transmettre au responsable 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)

Evaluation :

en fonction des niveaux :

quizz, livrable, examen écrit, soutenance

6) Profils recherchés

Consultant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 de formation Marketing, Economie, Achats, expérience en développement stratégique et veille

Rédacteur de Sup de Vente : Heike JABOT

Date : 7 juin 2019

Signature