

Formation Mise en situation 1 Chargé d'affaires

Durée :	3 jours
Public :	Commercial
Pré-requis :	Avoir suivi le cursus Chargé d'affaires IT
Objectifs :	Mettre en pratique les connaissances acquises lors du cursus de formation
Sanction :	Attestation de fin de stage mentionnant le résultat des acquis
Taux de retour à l'emploi:	Aucune donnée disponible
Référence:	MIS100672-F
Note de satisfaction des participants:	Pas de données disponibles

Mise en situation : suivi des collaborateurs

Par groupe de 2 à 3 personnes, les stagiaires sont invités à travailler sur un cas concret. Tout au long du cursus, ils devront simuler la création d'une ESN.

Ainsi, ils devront élaborer ensemble :

- 1/ Études de marché, étude concurrentielle et matrice d'analyse, environnement réglementaire
- 2/ Élaboration d'une stratégie d'entreprise et de son positionnement sur un marché précis
- 3/ Conception des offres services et produits
- 4/ Positionnement tarifaire des offres proposées / marché et à la concurrence
- 5/ Modèles de cv
- 6/ Présentation powerpoint de l'entreprise à destination de clients futurs : soutenance vidéo filmée
- 7/ Dossier de réponse type à appel d'offres
- 8/ Organigramme de l'entreprise et fiches métiers
- 9/ Stratégie de communication web : réseaux sociaux , SEO, SEA
- 10/ Conception d'un cahier de charges pour le site web et une application intranet de gestion pour l'entreprise
- 11/ Plan et stratégie de recrutement à un horizon de 3 ans
- 12/ Actions de prospection de différents types (campagne de phoning, réseaux sociaux, e-mailing, organisation d'événements, etc)
- 13/ Présentation powerpoint de l'entreprise à destination de futurs investisseurs dans le cadre d'une levée de fonds : soutenance vidéo filmée
- 14/ Parcours d'accueil, de suivi et de formation de consultants
- 15/ Autres éléments définissant le projet de création d'entreprise (éventuellement business plan, plan de recrutement, slides de politique RSE, etc)

Le groupe sera mis à plusieurs reprises en situation filmée :

- présentation de leur entreprise
- simulation d'entretien clients
- soutenance d'appels d'offres
- présentation de consultants
- etc

Il sera demandé aux participants de choisir un positionnement clair autour d'un ou deux métiers maximum.

La première mise en situation permettra aux participants de travailler sur les 5 points ci-dessus.

Le troisième jour de la mise en situation sera dédié au traitement d'une réponse à appel d'offres :

1/ Élaboration d'une grille de consultation sous Excel du pôle achat d'un grand donneur d'ordre dans le secteur des ESN : critères économiques et financiers, critères qualitatifs et méthodologiques, grilles de sélection, fournisseurs de rang 1 et 2, etc.

2/ Analyse d'un appel d'offre public et stratégie de réponse

3/ Réponse au CDC d'un site web ou d'une application

4/ Soutenance en binôme ou trinôme d'une réponse à appel d'offres devant un comité de direction (direction générale, direction de la communication, direction financière) : site web et/ou application web, site e-commerce : vidéos commentées

Présentation PPT, argumentation, défense du prix et traitement des objections