DAWAN

Plan de la formation

www.dawan.fr

Formation Mise en situation 1 Chargé d'affaires

Durée :	3 jours (21 heures)
Tarif :	1 775,00 € (standard) 1 420,00 € (remisé)
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 formation mentionnant le résultat des acquis
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 phonning, 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