

The page features three large, overlapping orange circles of varying sizes, each with a lighter orange inner circle. Two thin orange lines cross the page diagonally, one from the top-left to the bottom-right, and another from the top-right to the bottom-left, intersecting near the center.

LA MIEL APPELS D'OFFRES FORMATIONS 2017

TABLES DES MATIERES

DE L'ETUDE DE MARCHE A LA STRATEGIE COMMERCIALE.....	3
STRATEGIE COMMUNICATION.....	7
WEB MARKETING.....	10
PROFIL DU CHEF D'ENTREPRISE.....	13
TROUVER DES FINANCEMENTS.....	16
PITCH PROSPECTION.....	19
GAGNER DES MARCHES PUBLICS.....	22
BIEN DEMARRER SON ENTREPRISE.....	25
PROSPECTER EFFICACEMENT.....	28

RETOUR DES REPONSES AVANT LE 31 DECEMBRE 2016 MINUIT

Cahier des charges atelier de formation
DE L'ETUDE DE MARCHÉ A LA STRATEGIE COMMERCIALE

2017

1-Présentation de La Miel

Dans le cadre de l'accompagnement des créateurs et dirigeants d'entreprises implantés sur le territoire de Plaine Commune, la Maison de L'Initiative Economique Locale souhaite apporter un soutien technique additionnel à ses bénéficiaires en leur proposant des formations pragmatiques. L'objectif est de leur permettre de réaliser des outils opérationnels pour le montage et le développement de leur entreprise.

2-Objectifs :

Les participants doivent être en mesure de connaître leur marché en réunissant un certains nombres d'éléments fondamentaux :

- un besoin clairement défini
- une demande solvable liée à une satisfaction de ce besoin
- une offre répondant à ce besoin
- un prix correspondant à la valeur d'échange observée du produit ou service.

- L'étude de marché

- définir les caractéristiques des produits et services proposés
- connaître, comprendre et quantifier sa ou ses cible(s)
- définir son environnement économique, technologique, légal, politique
- identifier les différents acteurs du marché (fournisseurs, acheteurs, prescripteurs...)
- définir sa zone d'intervention
- définir l'évolution de son marché
- identifier la concurrence directe et indirecte ainsi que son positionnement par rapport à l'offre existante
- définir son prix de vente et son prix de revient
- Identifier les sources d'information

- La stratégie commerciale

Définir sa stratégie commerciale

- la démarche d'analyse stratégique
- maîtriser les clés de la démarche marketing pour enrichir sa réflexion stratégique
- définir ses ambitions : la stratégie commerciale

Déployer sa stratégie commerciale en optimisant les solutions de commercialisation

- élaborer son plan d'actions commerciales
- connaître les outils de la productivité commerciale
- choisir ses moyens de prospection : les techniques d'approche directe (Mailing, téléphone, e-mailing, les techniques d'approche indirecte : salons professionnels, réseautage, conférences, webinars, recommandation, essai gratuit...)

3-Résultats attendus

- Valider l'opportunité et le modèle économique de son projet
- Confirmer l'existence d'une demande clients, définir les solutions adaptées
- Définir une stratégie commerciale en phase avec son marché
- Valider leurs choix en termes de segments clients et de positionnement en vue de pénétrer durablement le marché
- Les participants ont déterminé un plan d'actions commerciales (actions/outils/moyens/humains et budgétaires)
- Les participants ont défini des outils de contrôle (mise en place des tableaux de bord)
- Définir ses hypothèses de chiffre d'affaires
- Utiliser les outils d'internet et autres sources d'information
- Elaborer un business plan

A l'issu de la formation, les participants auront acquis la connaissance de leur marché et la méthodologie pour définir leur stratégie commerciale.

La mission sera évaluée sur les résultats attendus.

4-Contenu pédagogique

Le prestataire présentera les méthodes pédagogiques utilisées pendant la formation: études de cas, mises en situation formations action, jeux pédagogiques etc.

Il proposera aussi une boîte à outils et des modèles de documents pour une mise en application directe pendant et après la formation.

Il est libre dans le contenu et la méthodologie qu'il proposera dans la mesure où ceux-ci contribuent à atteindre les objectifs fixés.

Il pourra notamment s'associer avec un autre formateur pour réaliser la mission.

5-Critères de sélection

L'évaluation des candidatures se fera selon une notation allant de 1 à 10.

Chaque critère sera pondéré par un coefficient figurant dans le tableau ci-dessous.

La Miel se réserve le droit d'attribuer une ou plusieurs formations aux formateurs sélectionnés en fonction du nombre de points obtenus.

	COEFFICIENT	CRITERES
NOTATION SUR 10	7	Proposition financière du consultant
	7	Expertise sur le thème de la formation
	5	Expérience dans l'animation de formations
	5	Contenu de l'offre : qualité de la proposition
	7	Méthode pédagogique employée: description des scénarios pédagogiques (détail de l'organisation, objectifs, progression pédagogique, horaires, matériel, idées-clés à retenir, supports pédagogiques)
	6	Connaissance des TPE et créateurs d'entreprises
	2	Connaissance du territoire
	3	Saisie des enjeux : adéquation de l'offre aux attentes de La Miel et de ses bénéficiaires
	2	Appartenance à des réseaux d'entreprises : capacité à être des relais permettant de valoriser les actions de la Miel

Chaque candidature devra être accompagnée d'un curriculum vitae précisant les affiliations des candidats à des associations et groupements professionnels.

6 - Conditions de réalisation de la formation

8 à 12 porteurs de projets/dirigeants tous secteurs confondus

1 atelier comprend 3 jours de formation

Fréquence : 2 ateliers par an.

Planning 2017:

Semestre 1

-9h-17h30 20 février

-9h-13h 28 février

-9h-17h30 15 mars

-9h-13h 22 mars

Semestre 2

-9h-17h30 21 septembre

-9h-13h 27 septembre

-9h-17h30 11 octobre

-9h-13h 18 octobre

7 - Date limite de réception des candidatures

Proposition pédagogique et financière à remettre au plus tard le 31 décembre 2016.

8 - Coordonnées des responsables de l'opération

Les candidatures sont à transmettre à :

(Envoyer aux 2 contacts)

Hortense Créte Conseillère création développement hcrete@lamiel.org	Malika AHANSAL Responsable du Service Administratif et financier contact@lamiel.org
---	--

Cahier des charges atelier de formation

STRATEGIE DE COMMUNICATION

2017

1-Présentation de La Miel

Dans le cadre de l'accompagnement des créateurs et dirigeants d'entreprises implantés sur le territoire de Plaine Commune, la Maison de L'Initiative Economique Locale souhaite apporter un soutien technique additionnel à ses bénéficiaires en leur proposant des formations pragmatiques. L'objectif est de leur permettre de réaliser des outils opérationnels pour le montage et le développement de leur entreprise.

Pré-requis des participants :

Cet atelier s'inscrit à la suite des ateliers Etude de marché et Stratégie commerciale.

Tous les participants auront identifié les acteurs de leur marché et sauront définir au préalable leurs avantages concurrentiels.

2-Objectifs

Communication

- Former et accompagner les participants à la mise en place d'une communication adaptée à leur offre en lien avec leurs avantages concurrentiels respectifs
- Définir sa stratégie de communication et concevoir son plan de communication

3-Résultats attendus

A l'issu de la formation, les participants doivent être capables de :

- définir leurs avantages concurrentiels et leur positionnement
- définir les cibles, les objectifs et les moyens de communication
- organiser, planifier, budgéter et évaluer son plan de communication

La mission sera évaluée sur les résultats attendus.

4-Contenu pédagogique

Le prestataire présentera les méthodes pédagogiques utilisées pendant la formation: études de cas, mises en situation formations action, jeux pédagogiques etc.

Il proposera aussi une boîte à outils et des modèles de documents pour une mise en application directe pendant et après la formation.

Il est libre dans le contenu et la méthodologie qu'il proposera dans la mesure où ceux-ci contribuent à atteindre les objectifs fixés.

Il pourra notamment s'associer avec un autre formateur pour réaliser la mission.

5-Critères de sélection

L'évaluation des candidatures se fera selon une notation allant de 1 à 10.

Chaque critère sera pondéré par un coefficient figurant dans le tableau ci-dessous.

La Miel se réserve le droit d'attribuer une ou plusieurs formations aux formateurs sélectionnés en fonction du nombre de points obtenus.

	COEFFICIENT	CRITERES
NOTATION SUR 10	7	Proposition financière du consultant
	7	Expertise sur le thème de la formation
	5	Expérience dans l'animation de formations
	5	Contenu de l'offre : qualité de la proposition
	7	Méthode pédagogique employée: description des scénarios pédagogiques (détail de l'organisation, objectifs, progression pédagogique, horaires, matériel, idées-clés à retenir, supports pédagogiques)
	6	Connaissance des TPE et créateurs d'entreprises
	2	Connaissance du territoire
	3	Saisie des enjeux : adéquation de l'offre aux attentes de La Miel et de ses bénéficiaires
	2	Appartenance à des réseaux d'entreprises : capacité à être des relais permettant de valoriser les actions de la Miel

Chaque candidature devra être accompagnée d'un curriculum vitae précisant les affiliations des candidats à des associations et groupements professionnels.

6 - Conditions de réalisation de la formation

8 à 12 porteurs de projets/dirigeants tous secteurs confondus

1 atelier comprend 2 jours de formation

Fréquence : 3 ateliers pour l'année 2017

Planning 2017

-9h-17h30 14 et 23 mars

-9h-17h30 23 et 30 mai

-9h-17h30 8 et 15 novembre

7 - Date limite de réception des candidatures

Proposition pédagogique et financière à remettre au plus tard le 31 décembre 2016.

8 - Coordonnées des responsables de l'opération

Les candidatures sont à transmettre à :
(Envoyer aux 2 contacts)

Hortense Créte Conseillère création développement hcrete@lamiel.org	Malika AHANSAL Responsable du Service Administratif et financier contact@lamiel.org
---	--

Cahier des charges atelier de formation

WEB MARKETING

2017

1-Présentation de La Miel

Dans le cadre de l'accompagnement des créateurs et dirigeants d'entreprises implantés sur le territoire de Plaine Commune, la Maison de L'Initiative Economique Locale souhaite apporter un soutien technique additionnel à ses bénéficiaires en leur proposant des formations pragmatiques. L'objectif est de leur permettre de réaliser des outils opérationnels pour le montage et le développement de leur entreprise.

Pré-requis des participants :

Cet atelier s'inscrit à la suite des ateliers Etude de marché et Stratégie commerciale ainsi que Stratégie de communication.

Tous les participants auront identifié les acteurs de leur marché et auront défini au préalable leurs avantages concurrentiels. Ils auront également défini leur stratégie de communication et auront conçu un plan de communication.

2-Objectifs

Web marketing

- Comprendre les enjeux de la communication sur le web
- Connaître les techniques et comprendre le fonctionnement des outils du marketing en ligne et des réseaux sociaux
- Définir ses objectifs et choisir les outils adaptés
- Mise en place opérationnelle : savoir comment intégrer l'outil Internet dans ses plans et actions marketing, communication & relations presse
- Maîtriser un projet de développement de site Internet et faire vivre un site en intégrant les nouvelles techniques pour générer du trafic qualifié et transformant (pièges à éviter)
- Développer son activité grâce à Internet et adapter sa stratégie de fidélisation

3-Résultats attendus

A l'issue de la formation, les participants doivent être capables d'acquérir les outils pratiques et les méthodes récentes à mettre en œuvre pour communiquer efficacement sur le Web et fidéliser la clientèle.

La mission sera évaluée sur les résultats attendus.

4-Contenu pédagogique

Le prestataire présentera les méthodes pédagogiques utilisées pendant la formation: études de cas, mises en situation formations action, jeux pédagogiques etc.

Il proposera aussi une boîte à outils et des modèles de documents pour une mise en application directe pendant et après la formation.

Il est libre dans le contenu et la méthodologie qu'il proposera dans la mesure où ceux-ci contribuent à atteindre les objectifs fixés.

5-Critères de sélection

L'évaluation des candidatures se fera selon une notation allant de 1 à 10.

Chaque critère sera pondéré par un coefficient figurant dans le tableau ci-dessous.

La Miel se réserve le droit d'attribuer une ou plusieurs formations aux formateurs sélectionnés en fonction du nombre de points obtenus.

	COEFFICIENT	CRITERES
NOTATION SUR 10	7	Proposition financière du consultant
	7	Expertise sur le thème de la formation
	5	Expérience dans l'animation de formations
	5	Contenu de l'offre : qualité de la proposition
	7	Méthode pédagogique employée: description des scénarios pédagogiques (détail de l'organisation, objectifs, progression pédagogique, horaires, matériel, idées-clés à retenir, supports pédagogiques)
	6	Connaissance des TPE et créateurs d'entreprises
	2	Connaissance du territoire
	3	Saisie des enjeux : adéquation de l'offre aux attentes de La Miel et de ses bénéficiaires
	2	Appartenance à des réseaux d'entreprises : capacité à être des relais permettant de valoriser les actions de la Miel

Chaque candidature devra être accompagnée d'un curriculum vitae précisant les affiliations des candidats à des associations et groupements professionnels.

6 - Conditions de réalisation de la formation

8 à 12 porteurs de projets/dirigeants tous secteurs confondus

1 atelier comprend 1 jour de formation

Fréquence : 3 ateliers pour l'année 2017

Planning 2017

-9h-17h30 28 mars

-9h-17h30 07 juin

-9h-17h30 22 novembre

7 - Date limite de réception des candidatures

Proposition pédagogique et financière à remettre au plus tard le 31 décembre 2016.

8 - Coordonnées des responsables de l'opération

Les candidatures sont à transmettre à :
(Envoyer aux 2 contacts)

Hortense Créte Conseillère création développement hcrete@lamiel.org	Malika AHANSAL Responsable du Service Administratif et financier contact@lamiel.org
---	--

Cahier des charges de l'atelier de formation

PROFIL DU CHEF D'ENTREPRISE

2017

1-Présentation de La Miel

Dans le cadre de l'accompagnement des créateurs et dirigeants d'entreprises implantés sur le territoire de Plaine Commune, la Maison de L'Initiative Economique Locale souhaite apporter un soutien technique additionnel à ses bénéficiaires en leur proposant des formations pragmatiques. L'objectif est de leur permettre de réaliser des outils opérationnels pour le montage et le développement de leur entreprise.

2-Objectifs

- Avoir une meilleure connaissance de soi et des autres
- Avoir une plus grande confiance en soi
- Adapter sa communication selon le profil de ses interlocuteurs (clients, partenaires, salariés etc)
- Acquérir une plus grande efficacité et flexibilité dans les situations professionnelles de la vie du chef d'entreprise
- Améliorer son management au quotidien

3-Résultats attendus

A l'issu de la formation, les participants doivent être capables :

- d'identifier leur profil comportemental naturel et adapté
- d'utiliser des techniques d'observation pour identifier les comportements efficaces avec les autres
- de s'adapter aux différentes personnes avec lesquelles ils sont amenés à traiter : prospects, clients, fournisseurs, partenaires,
- de s'adapter aux différentes situations que peut rencontrer un chef d'entreprise

A l'issu de la formation, les participants recevront un livret leur détaillant leur comportement naturel et adapté, des conseils de comportement à adopter en fonction des comportements rencontrés ainsi que des axes d'amélioration personnalisés.

La mission sera évaluée sur les résultats attendus.

4-Contenu pédagogique

Le prestataire est libre dans le contenu et la méthodologie qu'il proposera dans la mesure où ceux-ci contribuent à atteindre les objectifs fixés.

Il pourra notamment s'associer avec un autre formateur pour réaliser la mission.

5-Critères de sélection

L'évaluation des candidatures se fera selon une notation allant de 1 à 10.

Chaque critère sera pondéré par un coefficient figurant dans le tableau ci-dessous.

La Miel se réserve le droit d'attribuer une ou plusieurs formations aux formateurs sélectionnés en fonction du nombre de points obtenus.

Si la réalisation de tests ou questionnaires payants est nécessaire à la mise en œuvre de la formation, La Miel prendra en charge le surcoût à hauteur de 80 euro TTC par participants.

NOTATION SUR 10	COEFFICIENT	CRITERES
	7	Proposition financière du consultant
	7	Expertise sur le thème de la formation
	5	Expérience dans l'animation de formations
	5	Contenu de l'offre : qualité de la proposition
	7	Méthode pédagogique employée: description des scénarios pédagogiques (détail de l'organisation, objectifs, progression pédagogique, horaires, matériel, idées-clés à retenir, supports pédagogiques)
	6	Connaissance des TPE et créateurs d'entreprises
	2	Connaissance du territoire
	3	Saisie des enjeux : adéquation de l'offre aux attentes de La Miel et de ses bénéficiaires
2	Appartenance à des réseaux d'entreprises : capacité à être des relais permettant de valoriser les actions de la Miel	

Chaque candidature devra être accompagnée d'un curriculum vitae précisant les affiliations des candidats à des associations et groupements professionnels.

6 - Conditions de réalisation de la formation

8 à 12 porteurs de projets tous secteurs confondus

1 atelier comprend 2 jours de formation

Fréquence : 2 ateliers pour 2017

Planning 2017:

-9h-17h30 27 et 28 juin

-9h-17h30 13 et 14 décembre

7 - Date limite de réception des candidatures

Proposition pédagogique et financière à remettre au plus tard le 31 décembre 2016.

8 - Coordonnées des responsables de l'opération.

Les candidatures sont à transmettre à :
(Envoyer aux 2 contacts)

Hortense Créte Conseillère création développement hcrete@lamiel.org	Malika AHANSAL Responsable du Service Administratif et financier contact@lamiel.org
---	--

Cahier des charges de l'atelier de formation

TROUVER DES FINANCEMENTS

2017

1-Présentation de La Miel

Dans le cadre de l'accompagnement des créateurs et dirigeants d'entreprises implantés sur le territoire de Plaine Commune, la Maison de L'Initiative Economique Locale souhaite apporter un soutien technique additionnel à ses bénéficiaires en leur proposant des formations pragmatiques. L'objectif est de leur permettre de réaliser des outils opérationnels pour le montage et le développement de leur entreprise.

2-Objectifs :

- Connaître les clefs d'un business plan réussi
- Comprendre les outils de pilotage indispensables en phase de création d'entreprise (Plan de financement initial, compte de résultat, plan de trésorerie, plan de financement à 3 ans, BFR, seuil de rentabilité les ratios à surveiller)
- Connaître et rechercher les sources de financements possibles
- Acquérir les compétences, tant linguistiques que techniques, nécessaires au suivi de la comptabilité de leur entreprise
- Maîtriser les outils nécessaires pour développer une relation de partenariat efficace avec son expert-comptable
- Savoir présenter les outils financiers à un investisseur

3-Résultats attendus

- Maîtriser les notions linguistiques de gestion
- Connaître les conditions d'obtention d'un prêt bancaire
- Comprendre les objectifs du business plan
- Définir les prévisions financières
- Connaître les coûts fiscaux
- Mettre en place ses tableaux de bord (plan de financement, compte de résultat et plan de trésorerie)
- Dialoguer avec ses partenaires financiers (banque, expert-comptable)

La mission sera évaluée sur les résultats attendus.

4-Contenu pédagogique

Le prestataire présentera les méthodes pédagogiques utilisées pendant la formation: études de cas, mises en situation formations action, jeux pédagogiques etc.

Selon la démarche pédagogique choisie, le formateur proposera aussi une boîte à outils et des modèles de documents pour une mise en application directe pendant et après la formation.

Il est libre dans le contenu et la méthodologie qu'il proposera dans la mesure où ceux-ci contribuent à atteindre les objectifs fixés.

Il pourra notamment s'associer avec un autre formateur pour réaliser la mission.

5-Critères de sélection

L'évaluation des candidatures se fera selon une notation allant de 1 à 10.

Chaque critère sera pondéré par un coefficient figurant dans le tableau ci-dessous.

La Miel se réserve le droit d'attribuer une ou plusieurs formations aux formateurs sélectionnés en fonction du nombre de points obtenus.

	COEFFICIENT	CRITERES
NOTATION SUR 10	7	Proposition financière du consultant
	7	Expertise sur le thème de la formation
	5	Expérience dans l'animation de formations
	5	Contenu de l'offre : qualité de la proposition
	7	Méthode pédagogique employée: description des scénarios pédagogiques (détail de l'organisation, objectifs, progression pédagogique, horaires, matériel, idées-clés à retenir, supports pédagogiques)
	6	Connaissance des TPE et créateurs d'entreprises
	2	Connaissance du territoire
	3	Saisie des enjeux : adéquation de l'offre aux attentes de La Miel et de ses bénéficiaires
	2	Appartenance à des réseaux d'entreprises : capacité à être des relais permettant de valoriser les actions de la Miel

Chaque candidature devra être accompagnée d'un curriculum vitae précisant les affiliations des candidats à des associations et groupements professionnels.

6 - Conditions de réalisation de la formation

Capacité maximum 8 à 12 porteurs de projets tous secteurs confondus

1 atelier comprend 1.5 jours de formation

Fréquence : 6 ateliers pour l'année 2017

Planning 2017:

-9h-17h30 21 février

-14h-17h30 22 février

-9h-17h30 19 avril

-14h-17h30 20 avril

-9h-17h30 17 mai

-14h-17h30 18 mai

-9h-17h30 20 juin

-14h-17h30 21 juin

-9h-17h30 19 septembre

-14h-17h30 20 septembre

-9h-17h30 28 novembre

-14h-17h30 29 novembre

7 - Date limite de réception des candidatures

Proposition pédagogique et financière à remettre au plus tard le 31 décembre 2016.

8 - Coordonnées des responsables de l'opération

Les candidatures sont à transmettre à : (Envoyer aux contacts)

Hortense Créte Conseillère création développement hcrete@lamiel.org	Malika AHANSAL Responsable du Service Administratif et financier contact@lamiel.org
---	--

Cahier des charges de l'atelier de formation

PITCH PROSPECTION

2017

1-Présentation de La Miel

Dans le cadre de l'accompagnement des créateurs et dirigeants d'entreprises implantés sur le territoire de Plaine Commune, la Maison de L'Initiative Economique Locale souhaite apporter un soutien technique additionnel à ses bénéficiaires en leur proposant des formations pragmatiques. L'objectif est de leur permettre de réaliser des outils opérationnels pour le montage et le développement de leur entreprise.

2-Objectifs

- Exprimer la valeur ajoutée du projet ou de l'entreprise et susciter l'intérêt de la cible par une accroche
- Définir sa ou ses cibles
- Travailler son argumentaire et élaborer un message en fonction de ses objectifs de communication et des destinataires
- Jouer de son image, laisser une bonne première impression et paraître à l'aise à l'oral
- Avoir un cadre pour progresser dans ses futures présentations

3-Résultats attendus

A l'issu de la formation, les participants doivent être capables de :

- Faire une présentation courte et percutante dans l'objectif de convaincre de l'intérêt de leur projet ou de leur entreprise
- D'ajuster le style et le contenu de leur discours en fonction de l'interlocuteur : jury de concours, clients, banques, investisseurs etc

La mission sera évaluée sur les résultats attendus.

4-Contenu pédagogique

Le prestataire présentera les méthodes pédagogiques utilisées pendant la formation: études de cas, mises en situation formations action, jeux pédagogiques etc.

Selon la démarche pédagogique choisie, le formateur proposera aussi une boîte à outils et des modèles de documents pour une mise en application directe pendant et après la formation.

Il est libre dans le contenu et la méthodologie qu'il proposera dans la mesure où ceux-ci contribuent à atteindre les objectifs fixés.

Il pourra notamment s'associer avec un autre formateur pour réaliser la mission.

5-Critères de sélection

L'évaluation des candidatures se fera selon une notation allant de 1 à 10.

Chaque critère sera pondéré par un coefficient figurant dans le tableau ci-dessous.

La Miel se réserve le droit d'attribuer une ou plusieurs formations aux formateurs sélectionnés en fonction du nombre de points obtenus.

	COEFFICIENT	CRITERES
NOTATION SUR 10	7	Proposition financière du consultant
	7	Expertise sur le thème de la formation
	5	Expérience dans l'animation de formations
	5	Contenu de l'offre : qualité de la proposition
	7	Méthode pédagogique employée: description des scénarios pédagogiques (détail de l'organisation, objectifs, progression pédagogique, horaires, matériel, idées-clés à retenir, supports pédagogiques)
	6	Connaissance des TPE et créateurs d'entreprises
	2	Connaissance du territoire
	3	Saisie des enjeux : adéquation de l'offre aux attentes de La Miel et de ses bénéficiaires
	2	Appartenance à des réseaux d'entreprises : capacité à être des relais permettant de valoriser les actions de la Miel

Chaque candidature devra être accompagnée d'un curriculum vitae précisant les affiliations des candidats à des associations et groupements professionnels.

6 - Conditions de réalisation de la formation

10 à 12 porteurs de projets tous secteurs confondus

1 atelier comprend 1 jour de formation

Fréquence : 2 ateliers par an

Planning 2017:

- 9h-17h30 04 juillet
- 9h-17h30 19 décembre

7 - Date limite de réception des candidatures

Proposition pédagogique et financière à remettre au plus tard le 31 décembre 2016.

8 - Coordonnées des responsables de l'opération

Les candidatures sont à transmettre à : (Envoyer aux 2 contacts)

Hortense Créte Conseillère création développement hcrete@lamiel.org	Malika AHANSAL Responsable du Service Administratif et financier contact@lamiel.org
---	--

Cahier des charges de l'atelier de formation

GAGNER DES MARCHES PUBLICS

2017

1-Présentation de La Miel

Dans le cadre de l'accompagnement aux créateurs et dirigeants d'entreprises implantés sur le territoire de Plaine Commune, la Maison de L'Initiative Economique Locale souhaite apporter un soutien technique additionnel à ses bénéficiaires en leur proposant des formations pragmatiques. L'objectif est de leur permettre de réaliser des outils opérationnels pour le montage et le développement de leur entreprise.

Pré-requis des participants

Entreprises ayant besoin d'une méthodologie pour comprendre, présenter et négocier des réponses à des appels d'offre auprès de donneurs d'ordres publics

2-Objectifs

- Comprendre le processus d'achat et le code des marchés publics
- Acquérir une méthodologie efficace pour rechercher et détecter les nouvelles opportunités d'appels **d'offre** publics
- Connaitre les méthodes d'analyse publiques
- Détecter et analyser les critères pour préparer efficacement une candidature
- Maîtriser les étapes de la réponse à appels d'offres de donneurs d'ordre publics
- Identifier les éléments qui différencieront les réponses de celles des concurrents.
- Élaborer un plan et une mise en forme efficace pour l'offre écrite
- Valoriser et défendre son offre technique en soutenance orale.
- Négocier l'offre commerciale face à un comité d'acheteurs.
- **Construire une relation durable avec l'acheteur public**

3-Résultats attendus

A l'issu de la formation, les participants seront capables de

- Maîtriser les différents types de marchés et procédures d'achat
- Maitriser la lecture d'un appel d'offre
- Construire une stratégie efficace pour obtenir ces marchés
- Gagner du temps sur la réalisation des dossiers de candidature.

- Construire une boîte à outils et astuces propres à leur marché cible afin de répondre aux appels d'offres des marchés publics

4-Contenu pédagogique

Le prestataire/formateur devra transmettre des documents de travail permettant de préparer la formation. Ils seront envoyés aux stagiaires avant son démarrage.

Le formateur proposera aussi une boîte à outils et des modèles de documents pour une mise en application directe pendant et après la formation.

Il est libre dans le contenu et la méthodologie qu'il proposera dans la mesure où ceux-ci contribuent à atteindre les objectifs fixés.

Il pourra notamment s'associer avec un autre formateur pour réaliser la mission.

5-Critères de sélection

L'évaluation des candidatures se fera selon une notation allant de 1 à 10. Chaque critère sera pondéré par un coefficient figurant dans le tableau ci-dessous.

La Miel se réserve le droit d'attribuer une ou plusieurs formations aux formateurs sélectionnés en fonction du nombre de points obtenus.

	COEFFICIENT	CRITERES
NOTATION SUR 10	7	Proposition financière du consultant
	7	Expertise sur le thème de la formation
	5	Expérience dans l'animation de formations
	5	Contenu de l'offre : qualité de la proposition
	7	Méthode pédagogique employée: description des scénarios pédagogiques (détail de l'organisation, objectifs, progression pédagogique, horaires, matériel, idées-clés à retenir, supports pédagogiques)
	6	Connaissance des TPE et créateurs d'entreprises
	2	Connaissance du territoire
	3	Saisie des enjeux : adéquation de l'offre aux attentes de La Miel et de ses bénéficiaires
	2	Appartenance à des réseaux d'entreprises : capacité à être des relais permettant de valoriser les actions de la Miel

Chaque candidature devra être accompagnée d'un curriculum vitae précisant les affiliations des candidats à des associations et groupements professionnels.

6 - Conditions de réalisation de la formation

8 à 12 porteurs de projets tous secteurs confondus

1 atelier comprend 2 jours de formation

Fréquence : 1 atelier par an

- **Planning 2017:**

-9h-17h30 21 et 29 mars

7 - Date limite de réception des candidatures

Proposition pédagogique et financière à remettre au plus tard le 31 décembre 2016.

8 - Coordonnées des responsables de l'opération

Les candidatures sont à transmettre à :

(Envoyer aux 2 contacts)

Hortense Créte Conseillère création développement hcrete@lamiel.org	Malika AHANSAL Responsable du Service Administratif et financier contact@lamiel.org
---	--

Cahier des charges de l'atelier de formation

LE DEMARRAGE DE LA JEUNE ENTREPRISE

Les obligations sociales fiscales et comptables

2017

1-Présentation de La Miel

Dans le cadre de l'accompagnement des créateurs et dirigeants d'entreprises implantés sur le territoire de Plaine Commune, la Maison de L'Initiative Economique Locale souhaite apporter un soutien technique additionnel à ses bénéficiaires en leur proposant des formations pragmatiques. L'objectif est de leur permettre de réaliser des outils opérationnels pour le montage et le développement de leur entreprise.

2-Objectifs

- Apporter un soutien technique **à toute entreprise nouvellement créée** sur le thème des obligations fiscales, sociales et comptables, de l'organisation comptable et administrative à adopter pour une entreprise en création ;
- Connaître le rôle de l'expert-comptable.

3-Résultats attendus

- Analyser la situation personnelle des participants et les conseiller sur une organisation adaptée à leur entreprise ;
- Définir conjointement avec l'intervenant, l'**organisation comptable et administrative de leur entreprise** ;
- Informer le dirigeant sur l'ensemble de leurs obligations fiscales, sociales et comptables.

La mission sera évaluée sur les résultats attendus.

4-Contenu pédagogique

Le prestataire est libre dans le contenu et la méthodologie qu'il proposera dans la mesure où ceux-ci contribuent à atteindre les objectifs fixés.

Il pourra notamment s'associer avec un autre formateur pour réaliser la mission.

5-Critères de sélection

L'évaluation des candidatures se fera selon une notation allant de 1 à 10.

Chaque critère sera pondéré par un coefficient figurant dans le tableau ci-dessous.

La Miel se réserve le droit d'attribuer une ou plusieurs formations aux formateurs sélectionnés en fonction du nombre de points obtenus.

	COEFFICIENT	CRITERES
NOTATION SUR 10	<u>7</u>	Proposition financière du consultant
	<u>7</u>	Expertise sur le thème de la formation
	<u>5</u>	Expérience dans l'animation de formations
	<u>5</u>	Contenu de l'offre : qualité de la proposition
	<u>7</u>	Méthode pédagogique employée: description des scénarios pédagogiques (détail de l'organisation, objectifs, progression pédagogique, horaires, matériel, idées-clés à retenir, supports pédagogiques)
	<u>6</u>	Connaissance des TPE et créateurs d'entreprises
	<u>2</u>	Connaissance du territoire
	<u>3</u>	Saisie des enjeux : adéquation de l'offre aux attentes de La Miel et de ses bénéficiaires
	<u>2</u>	Appartenance à des réseaux d'entreprises : capacité à être des relais permettant de valoriser les actions de la Miel

Chaque candidature devra être accompagnée d'un curriculum vitae précisant les affiliations des candidats à des associations et groupements professionnels.

6 - Conditions de réalisation de la formation

8 à 12 dirigeants tous secteurs confondus

1 atelier comprend 1 jour de formation

Fréquence : 2 ateliers par an

Planning 2017

-9h-17h30 05 juillet

-9h-17h30 20 décembre

7 - Date limite de réception des candidatures

Proposition pédagogique et financière à remettre au plus tard le 31 décembre 2016.

8 - Coordonnées des responsables de l'opération

Les candidatures sont à transmettre à : (Envoyer aux 2 contacts)

Hortense Créte Conseillère création développement hcrete@lamiel.org	Malika AHANSAL Responsable du Service Administratif et financier contact@lamiel.org
---	--

Cahier des charges atelier de formation

PROSPECTER EFFICACEMENT

2017

1-Présentation de La Miel

Dans le cadre de l'accompagnement des créateurs et dirigeants d'entreprises implantés sur le territoire de Plaine Commune, la Maison de L'Initiative Economique Locale souhaite apporter un soutien technique additionnel à ses bénéficiaires en leur proposant des formations pragmatiques. L'objectif est de leur permettre de réaliser des outils opérationnels pour le montage et le développement de leur entreprise.

Pré-requis des participants :

Cet atelier s'inscrit à la suite des ateliers Stratégie commerciale et Stratégie de communication.

Tous les participants auront ciblé leur clientèle et planifié leurs stratégies commerciales et de communication.

2-Objectifs

Accompagner et former les participants aux différentes méthodes de prospection et de ventes appliquées à la spécificité de leurs projets :

- concevoir sa stratégie de prospection commerciale,
- mettre au point le plan optimal de prospection
- mener à bien la recherche effective de nouveaux clients,
- savoir convaincre aisément
- Développez ainsi le portefeuille d'opportunités

3-Résultats attendus

A l'issu de la formation, les participants doivent être capables de :

- Préparer et organiser leur plan de prospection
- Construire leur argumentaire commercial
- Savoir répondre aux objections

La mission sera évaluée sur les résultats attendus.

4-Contenu pédagogique

Le prestataire présentera les méthodes pédagogiques utilisées pendant la formation: études de cas, mises en situation formations action, jeux pédagogiques etc.

Il proposera aussi une boîte à outils et des modèles de documents pour une mise en application directe pendant et après la formation.

Il est libre dans le contenu et la méthodologie qu'il proposera dans la mesure où ceux-ci contribuent à atteindre les objectifs fixés.

Il pourra notamment s'associer avec un autre formateur pour réaliser la mission.

5-Critères de sélection

L'évaluation des candidatures se fera selon une notation allant de 1 à 10.

Chaque critère sera pondéré par un coefficient figurant dans le tableau ci-dessous.

La Miel se réserve le droit d'attribuer une ou plusieurs formations aux formateurs sélectionnés en fonction du nombre de points obtenus.

	COEFFICIENT	CRITERES
NOTATION SUR 10	7	Proposition financière du consultant
	7	Expertise sur le thème de la formation
	5	Expérience dans l'animation de formations
	5	Contenu de l'offre : qualité de la proposition
	7	Méthode pédagogique employée: description des scénarios pédagogiques (détail de l'organisation, objectifs, progression pédagogique, horaires, matériel, idées-clés à retenir, supports pédagogiques)
	6	Connaissance des TPE et créateurs d'entreprises
	2	Connaissance du territoire
	3	Saisie des enjeux : adéquation de l'offre aux attentes de La Miel et de ses bénéficiaires
	2	Appartenance à des réseaux d'entreprises : capacité à être des relais permettant de valoriser les actions de la Miel

Chaque candidature devra être accompagnée d'un curriculum vitae précisant les affiliations des candidats à des associations et groupements professionnels.

6 - Conditions de réalisation de la formation

8 à 12 porteurs de projets/dirigeants tous secteurs confondus

1 atelier comprend 1 jour de formation

Fréquence : 1 atelier pour l'année 2017

Planning 2017

-9h-17h30 21 novembre

7 - Date limite de réception des candidatures

Proposition pédagogique et financière à remettre au plus tard le 31 décembre 2016.

8 - Coordonnées des responsables de l'opération

Les candidatures sont à transmettre à :
(Envoyer aux 2 contacts)

Hortense Créte Conseillère création développement hcrete@lamiel.org	Malika AHANSAL Responsable du Service Administratif et financier contact@lamiel.org
---	--