



APPELS D'OFFRES
Formations 2019

TABLE DES MATIERES

De L'étude de marché à la stratégie commerciale	1
Stratégie de communication	5
Webmarketing	9
Profil du chef d'entreprise	13
Trouver des financements	17
Gagner des marchés publics	21
Bien démarrer son entreprise	25
Prospecter efficacement	29
Le prévisionnel financier des entreprises engagées	33

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

2019

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 => Axe principale

- 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 => Axe secondaire

Définir sa stratégie commerciale

- la démarche d'analyse stratégique
- maîtriser les clés de la démarche marketing pour enrichir sa réflexion stratégique

Définir ses ambitions

- Définir les outils (dont KPI) adéquats au déploiement de sa stratégie commerciale en donnant des exemples concrets pour
- 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...),

Sans pour autant entrer dans les techniques d'argumentaire et de vente
(Une formation Prospection commerciale s'y attarde spécifiquement)

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 leurs outils adéquats pour un plan d'actions commerciales
- 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 : 3 ateliers par an.

Planning 2019:

Atelier 1

- 9h-17h30 25 février
- 9h-13h 04 mars
- 9h-17h30 11 mars
- 9h-13h 18 mars

Atelier 2

- 9h-17h30 13 mai
- 9h-13h 20 mai
- 9h-17h30 27 mai
- 9h-13h 03 juin

Atelier 3

- 9h-17h30 16 septembre
- 9h-13h 23 septembre
- 9h-17h30 30 septembre
- 9h-13h 07 octobre

7 - Date limite de réception des candidatures

Proposition pédagogique et financière à remettre au plus tard le 16 décembre 2018. Une réponse vous sera apportée dans un délai d'un mois suivant la date de clôture.

8 - Coordonnées des responsables de l'opération

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

Kévin VAN WYMEERSCH Conseiller création développement kvanwymeersch@lamiel.org	Malika AHANSAL Responsable du Service Administratif et financier contact@lamiel.org
---	--

Cahier des charges atelier de formation

STRATEGIE DE COMMUNICATION

2019

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 formations

Fréquence : 3 ateliers pour l'année 2019

Planning 2019

- 9h-17h30 15 et 22 mars
- 9h-17h30 29 mai et 05 juin
- 9h-17h30 08 et 15 novembre

7 - Date limite de réception des candidatures

Proposition pédagogique et financière à remettre au plus tard le 16 décembre 2018. Une réponse vous sera apportée dans un délai d'un mois suivant la date de clôture.

8 - Coordonnées des responsables de l'opération

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

<p>Kévin VAN WYMEERSCH</p> <p>Conseiller création développement</p> <p>kvanwymeersch@lamiel.org</p>	<p>Malika AHANSAL</p> <p>Responsable du Service Administratif et financier</p> <p>contact@lamiel.org</p>
---	--

Cahier des charges atelier de formation

WEB MARKETING

2019

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/digitale
- Connaître les techniques, les outils et comprendre le fonctionnement des outils du marketing en ligne/mobile et des réseaux sociaux
- Connaître ses objectifs et choisir les outils adaptés
- Maîtriser un projet de développement de site Internet (cahier des charges) et/ou de lancer son propre site sans compétences techniques (plateforme wordpress, wix, ...)
- Mise en place opérationnelle : savoir comment intégrer l'outil Internet, les réseaux sociaux et les applications mobiles dans ses plans et actions marketing, communication & relations presse
- Faire vivre un site en intégrant les nouvelles techniques pour générer du trafic qualifié et transformant (pièges à éviter)
- Construire son expérience client : parcours, besoin pour générer l'engagement, discours adapté, outils adaptés
- Développer son activité grâce à Internet et adapter sa stratégie de fidélisation

3-Résultats attendus

A l'issu 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, développer 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 2 jours de formations

Fréquence : 3 ateliers pour l'année 2019

Planning 2019

- 9h-17h30 29 mars et 05 avril**
- 9h-17h30 12 et 19 juin**
- 9h-17h30 22 et 29 novembre**

7 - Date limite de réception des candidatures

Proposition pédagogique et financière à remettre au plus tard le 16 Décembre 2018. Une réponse vous sera apportée dans un délai d'un mois suivant la date de clôture.

8 - Coordonnées des responsables de l'opération

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

<p>Kévin VAN WYMEERSCH</p> <p>Conseiller création développement</p> <p>kvanwymeersch@lamiel.org</p>	<p>Malika AHANSAL</p> <p>Responsable du Service Administratif et financier</p> <p>contact@lamiel.org</p>
---	--

Cahier des charges de l'atelier de formation

PROFIL DU CHEF D'ENTREPRISE

2019

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

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	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 formations

Fréquence : 2 ateliers pour 2019

Planning 2019 :

-9h-17h30 25 et 26 juin

-9h-17h30 20 et 21 novembre

7 - Date limite de réception des candidatures

Proposition pédagogique et financière à remettre au plus tard le 16 décembre 2018. Une réponse vous sera apportée dans un délai d'un mois suivant la date de clôture.

8 - Coordonnées des responsables de l'opération.

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

<p>Kévin VAN WYMEERSCH Conseiller création développement kvanwymeersch@lamiel.org</p>	<p>Malika AHANSAL Responsable du Service Administratif et financier contact@lamiel.org</p>
---	--

Cahier des charges de l'atelier de formation

TROUVER DES FINANCEMENTS

2019

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 :

- Connaitre 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)
- Connaitre 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
- Connaitre les conditions d'obtention d'un prêt bancaire
- Comprendre les objectifs du business plan
- Définir les prévisions financières
- Connaitre 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 2019

Planning 2019 :

-9h-17h30 14 février

-14h-17h30 15 février

-9h-17h30 11 avril

-14h-17h30 12 avril

-9h-17h30 17 juin

-14h-17h30 18 juin

- 9h-17h30 25 juillet

-14h-17h30 26 juillet

-9h-17h30 26 septembre

-14h-17h30 27 septembre

-9h-17h30 25 novembre

-14h-17h30 26 novembre

7 - Date limite de réception des candidatures

Proposition pédagogique et financière à remettre au plus tard le 16 décembre 2018. Une réponse vous sera apportée dans un délai d'un mois suivant la date de clôture.

8 - Coordonnées des responsables de l'opération.

Les candidatures sont à transmettre à :

(Envoyer aux contacts)

<p>Kévin VAN WYMEERSCH Conseiller création développement kvanwymeersch@lamiel.org</p>	<p>Malika AHANSAL Responsable du Service Administratif et financier contact@lamiel.org</p>
---	--

Cahier des charges de l'atelier de formation

GAGNER DES MARCHES PUBLICS

2019

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
- Connaître 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'issue 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 2019 :

-9h-17h30 les 02 et 09 juillet 2019

7 - Date limite de réception des candidatures

Proposition pédagogique et financière à remettre au plus tard le 16 décembre 2018.
Une réponse vous sera apportée dans un délai d'un mois suivant la date de clôture.

8 - Coordonnées des responsables de l'opération.

Les candidatures sont à transmettre à :

(Envoyer aux 2 contacts)

Kévin VAN WYMEERSCH Conseiller création développement kvanwymeersch@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

2019

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	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 dirigeants tous secteurs confondus

1 atelier comprend 1 jour de formation

Fréquence : 2 ateliers par an

Planning 2019

-9h-17h30 04 juillet

-9h-17h30 17 décembre

7 - Date limite de réception des candidatures

Proposition pédagogique et financière à remettre au plus tard le 16 décembre 2018. Une réponse vous sera apportée dans un délai d'un mois suivant la date de clôture.

8 - Coordonnées des responsables de l'opération

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

Kévin VAN WYMEERSCH Conseiller création développement kvanwymeersch@lamiel.org	Malika AHANSAL Responsable du Service Administratif et financier contact@lamiel.org
---	--

Cahier des charges atelier de formation

PROSPECTER EFFICACEMENT

2019

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 :

Préparer l'action commerciale

- concevoir sa stratégie de prospection commerciale,
- mettre au point le plan optimal de prospection
- Connaître les réseaux sociaux professionnels

Etre à l'aise dans l'argumentaire de prospection et de vente

- Développer sa résistance à l'échec.
- Questionner pour comprendre les besoins explicites et implicites.
- Développer le portefeuille d'opportunités
- Développer la relation de fidélité

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
- Obtenir des RDV et réussir leurs entretiens
- Savoir répondre aux objections, savoir négocier une vente et conclure

- Mettre en place un tableau de bord de suivi, d'analyse et de relance de sa prospection

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 : 2 ateliers pour l'année 2019

Planning 2019

-9h-17h30 16 avril

-9h-17h30 19 novembre

7 - Date limite de réception des candidatures

Proposition pédagogique et financière à remettre au plus tard le 16 décembre 2018. Une réponse vous sera apportée dans un délai d'un mois suivant la date de clôture.

8 - Coordonnées des responsables de l'opération

Les candidatures sont à transmettre à :

(Envoyer aux 2 contacts)

Kévin VAN WYMEERSCH Conseiller création développement kvanwymeersch@lamiel.org	Malika AHANSAL Responsable du Service Administratif et financier contact@lamiel.org
---	--

Cahier des charges de l'atelier de formation

LES SPECIFICITES DES PREVISIONNELS FINANCIERS DES
ENTREPRISES ENGAGEES

***Dans des démarches de qualités sociales et
environnementales (ess, développement durable,
production locale, entreprise sociale...)***

2019

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 en fin de démarche de construction de projet et en complément de la formation Trouver des financements, faire ses prévisionnels financiers.

Tous les participants auront particulièrement étudié le marché sur lequel ils souhaitent s'implanter, défini leur offre et les particularités inhérentes à l'ESS.

2-Objectifs

- Identifier la conséquence d'engagements sociaux et environnementaux dans les investissements et les immobilisations financières
- Savoir intégrer dans ses prévisionnels financiers la spécificité de ses engagements, les incidences sociales et environnementales
- Connaître et rechercher les sources de financements solidaires possibles

3-Résultats attendus

- Maîtriser les incidences financières de ses engagements sociaux et environnementaux dans son modèle d'activité
- Connaître les acteurs de la finance solidaire et leurs différentes formes de financement possibles : capital, apport en compte courant, obligation, prêt...
- Connaître les critères et les raisonnements des acteurs de la finance solidaire
- Connaître les coûts fiscaux et les allègements des entreprises sociales
- Dialoguer avec ses partenaires financiers (banque, expert-comptable) des

incidences de ses engagements sociaux et environnementaux

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	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 dirigeants tous secteurs confondus

1 atelier comprend 2 demi-journées de formation ou 1 jour de formation

Fréquence : 2 ateliers par an

Planning 2019

-9h-12h30 les 20 et 21 juin

-9h-12h30 les 2 et 3 décembre

7 - Date limite de réception des candidatures

Proposition pédagogique et financière à remettre au plus tard le 16 décembre 2018. Une réponse vous sera apportée dans un délai d'un mois suivant la date de clôture.

8 - Coordonnées des responsables de l'opération

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

Kévin VAN WYMEERSCH Conseiller création développement kvanwymeersch@lamiel.org	Malika AHANSAL Responsable du Service Administratif et financier contact@lamiel.org
---	--