



*Lorsque j'étais manager en entreprise, j'avais conscience de l'importance d'accompagner les collaborateurs dans leur évolution pour leur permettre d'être plus efficace et plus au fait des changements majeurs exigés par la société, les clients, les techniques ou réglementations émergentes. Le corps professoral de l'Institut Supérieur du Commerce et de la Logistique est constitué de professionnels experts dans leur sujet et travaillant dans les entreprises, en parallèle de leur mission de formation. De tels talents, compétences et capacités à accompagner les changements ne pouvaient pas rester uniquement à la disposition de nos étudiants chanceux... c'est pour cela que je propose des formateurs que je connais parfaitement, dont l'expertise, la capacité de transmettre et la convivialité sont validés et reconnus par l'ISCL. Le support de l'ISCL et les agréments dont nous disposons permettent ainsi de simplifier la formation au travers du triptyque ENTREPRISE/OPCO/ISCL.»*

## **L'ISCL met son réseau d'intervenants professionnels à disposition des entreprises dans le cadre de la Formation Continue.**

### **Prise en charge OPCO possible.**

- L'ISCL est habilité à établir la convention de prise en charge par l'OPCO au travers de son agrément QUALIOPI.

### **Formation inter ou intra-entreprises dans les locaux ISCL ou dans votre entreprise.**

- Entre 5 et 8 stagiaires par formation.
- Possibilité d'ajustement en Formation - Action.

### **Les intervenants sont tous EXPERTS de leur sujet et ont des années d'expérience ainsi que de solides références.**

- Les sujets traitent de sujets opérationnels fondamentaux liés à votre activité.

# CONSTRUIRE UNE OFFRE DU PROCESS AU TARIF

● Opérations : Responsable organisation/ méthode, responsable d'exploitation  
Fonctions support : Chef de projet, MOA, commercial, ADV

## OBJECTIFS :

- Détecter les besoins et attentes du client
- Modéliser un process compatible avec ses attentes et le cadre de l'entreprise (ciblage, rentabilité, ...)
- Identifier les coûts et construire un tarif

## CONTEXTES OPÉRATIONNELS :

- Innovation ou adaptation de prestation existante
- Construction d'offres sur mesure
- Réponse à appel d'offres

## ACQUIS :

- + Rédiger un process opérationnel décliné en support commercial
- + Identifier les coûts, qu'ils soient connus ou non par l'entreprise
- + Calculer la marge nécessaire pour fixer un prix de vente
- + Construire une offre commerciale rentable et pérenne

## ATOUTS DE CETTE FORMATION :

- Personnalisée selon le niveau et les besoins de chaque participant
- Des techniques simples et efficaces
- Des exercices pratiques et mises en œuvre de situation de travail

### ● Modalités :

Présentiel

### ● Nombre de jours :

Module de 3 jours

### ● Lieux :

ISCL Bat 1 ou Bat 2 Bourgoin Jallieu / Intra-entreprise

### ● Coût :

500 € par stagiaire et par jour

### ● Groupe minimum :

5 à 8 stagiaires

### ● Dates :

Inter-entreprises : consulter les dates sur le site  
Intra-entreprise : sur demande

### ● Pré-requis à la formation :

Aucun

### ● Modalités d'accès :

Pour l'inter entreprise : dossier d'inscription sur le site  
Pour l'intra-entreprise : prendre contact avec l'ISCL

### ● Méthodes mobilisées :

Le participant est acteur et alterne découverte de concepts, mise en pratique et mise en situation

### ● Modalités évaluation :

Evaluation en début et en fin de formation sous différents supports (QCM, exercices...)  
Certificat d'attestation des compétences reflétant l'acquisition des connaissances.



### ● Formateur :

Aurélien DUMORTIER,  
20 ans d'expérience en management fonctionnel et opérationnel  
5 ans d'expérience en développement de réseau et construction de nouvelles offres marché



# CONSTRUIRE UNE OFFRE DU PROCESS AU TARIF

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### JOUR 1 : ( 7 HEURES)

- Recueillir les besoins et attentes du client : ce qu'il dit et ne dit pas
- Rédiger le cahier des charges client sous un format opérationnel, adapté à l'activité de l'entreprise
- Identifier les moyens associés

### JOUR 2 : ( 7 HEURES)

- Identifier les coûts directs de chaque ligne de process
- Construire/calculer le coût s'il n'est pas connu
- Calculer le prix de vente sur la base des coûts directs et des objectifs de rentabilité

### JOUR 3 : ( 7 HEURES)

- Construire une offre commerciale
- Rappeler le besoin client
- Rédiger un process métier compréhensible par le client
- Structurer une offre tarifaire

● **Formateur :**  
**Aurélie DUMORTIER,**  
20 ans d'expérience en management fonctionnel  
et opérationnel  
5 ans d'expérience en développement de réseau  
et construction de nouvelles offres marché

### SUPPORTS:

- Cas pratiques et exercices de groupe
- Pack office
- Vidéo-projecteur et connexion internet requise