

## Devenez Master Coach en **E**conomie d'**a**ffaires (**Ea**)



**A titre d'indépendant(e)**

comme

... Formateur/Formatrice  
... Consultant(e)

**Pour seulement 660 € HT**

2 jours\* à Montbrun les Bains  
(Drôme Provençale)

**Séminaire remboursé  
intégralement**

*(\*) Séminaire 2 jours + Hébergement complet + Logiciel pédagogique + accréditation «43/5»  
+ Remboursement intégral sous forme d'une dotation de 6 logiciels «Manager 4 » remis sur place (810€ TTC de contrevalueur)*

### pour élargir votre horizon professionnel

Le **Master Coach' Ea** (prononcez coach'i) est un consultant-formateur, entièrement autonome, qui bénéficie d'un équipement complet (produits numériques, outils opérationnels, pédagogie, services, back-office site web, contenus divers) en vue de développer dans le cadre d'une accréditation officielle de 2 ans renouvelable, une nouvelle activité à temps partagé sur son territoire de vie.

Pour devenir **Master Coach' Ea**, nous vous proposons un package clé en main, une relation personnalisée et un format pédagogique facile à mettre en oeuvre.

#### **L'EA c'est quoi ?**

**L'EA est-il un savoir-faire majeur ?**

**Pourquoi devenir Master Coach' Ea ?**

**Quel est le marché du Master Coach' Ea ?**

**Quels sont les retours d'affaires ?**

**En quoi la pédagogie proposée est-elle proactive ?**

**Quel est l'intérêt du package EA ?**

**Qui est éligible en tant que Master Coach' Ea ?**

**Comment se déroule le séminaire ?**

**Quelles sont les conditions de réservation ?**

**Quid de l'accréditation «43/5» ?**

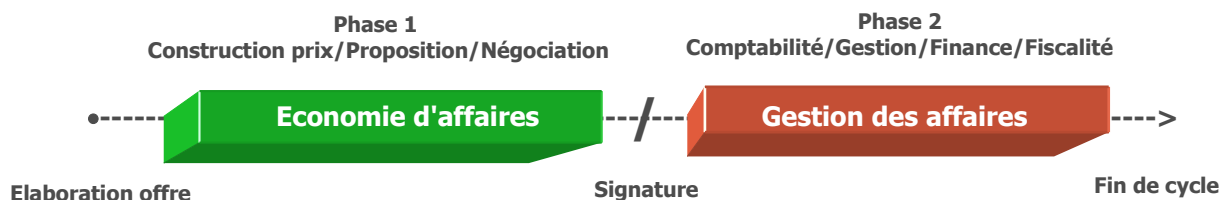
## L'EA le coeur du business



### L'amont des affaires

L'EA (Economie d'affaires) prend une position centrale dans le domaine des Sciences Commerciales. Elle se situe dans la phase commerciale clé comprise entre la construction des prix/devis/offre commerciale et la signature du contrat/bon de commande. Elle représente **l'amont des affaires** (Phase 1) faisant que c'est elle qui fait ou défait les affaires et influe sur le niveau initial des ressources économiques de l'entreprise.

Dans l'absolu, l'EA consacre un savoir-faire pointu 100% opérationnel fait de stratégie, tactique, anticipation, proposition, relation terrain, décision, négociation. Les résultats obtenus en phase 1 induisent directement les opérations effectuées en phase 2, ou **aval des affaires**, (facturation, recouvrement, gestion des ventes, tableaux de bord, administration des commandes, analyse comptable, prévisions financières, audit, déclarations fiscales et sociales...).



### La vocation de l'EA

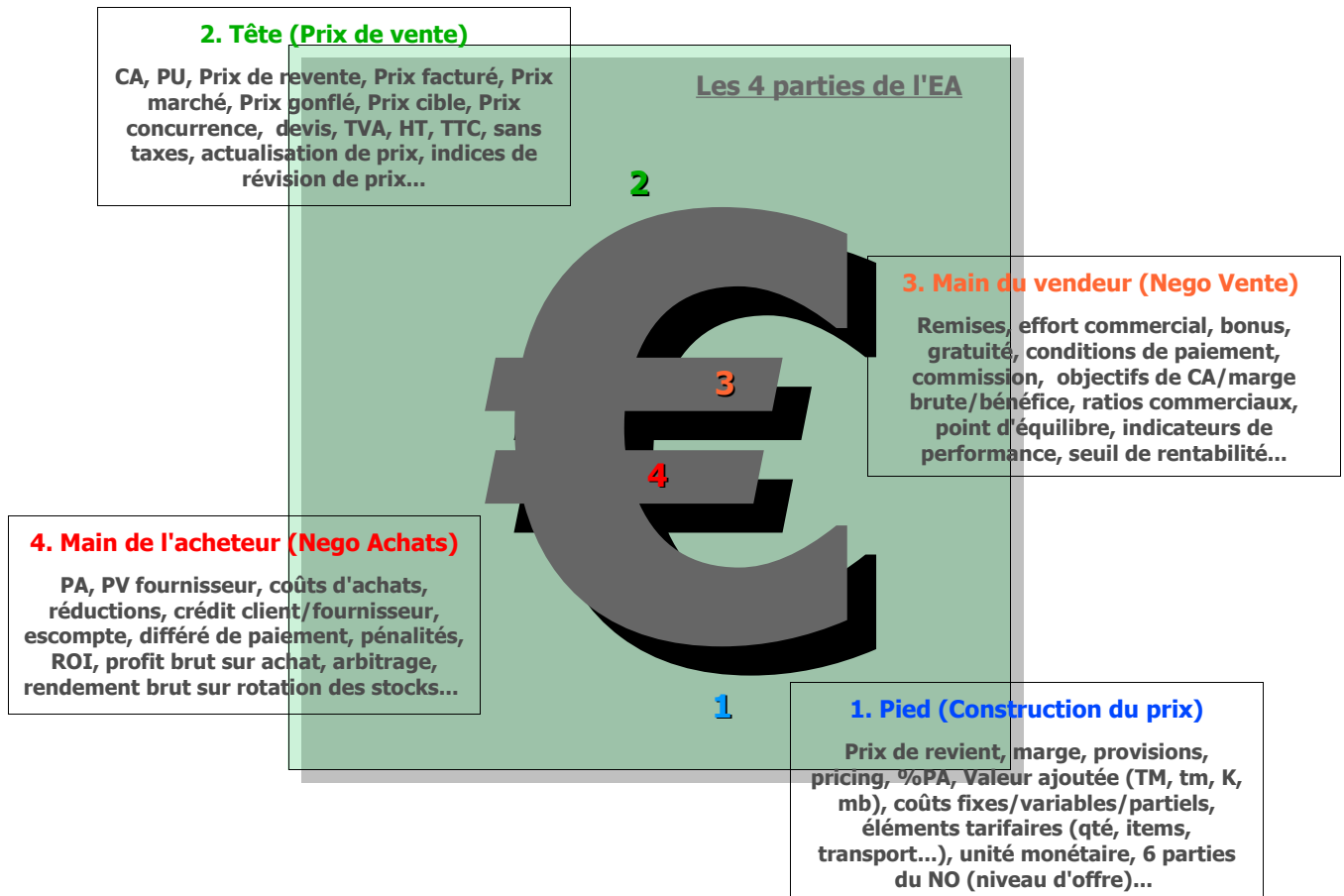
La bonne pratique de l'EA permet aux entreprises d'éviter un grand nombre d'erreurs, des pertes d'affaires et/ou d'importants manques à gagner en vente et achats. Sa maîtrise renforce tout naturellement la position du fournisseur/vendeur comme du client/acheteur, grâce à l'usage de calculs «scientifiques» et l'utilisation d'un vocabulaire de référence «universel». En cela, l'EA permet d'éviter les malentendus commerciaux, la méfiance relationnelle et les rapports de force souvent induits par la confrontation entre des cultures, des habitudes «maison» et des empirismes pas toujours objectifs.

En situation concurrentielle, l'intérêt premier de l'EA est de faciliter un potentiel de bonnes affaires, d'améliorer le chiffre d'affaires, de renforcer la pérennité des activités de l'entreprise, d'élever la marge brute, de réduire les coûts, de favoriser des économies, d'optimiser la rentabilité, d'augmenter la commission des vendeurs, de permettre de vendre, acheter, négocier avec plus d'aisance, de confiance et de facilité.

[Retour](#)

# L'EA, un savoir-faire majeur

Si le prix était un Euro (ou un dollar), il aurait 4 parties distinctes formant un univers spécifique d'activité et de compétences dans l'entreprise.



## Une centaine de notions essentielles

- . Prix de Revient, Pricing, PV, PA, Prix de revente, TM, Tm, Mb, K, Montant HT, TTC, Valeur ajoutée, CA,
- . TVA, TVA à reverser, TVA à conserver, Objectif de CA, Monnaie, Devises, Taux de change, Conversion.
- . Unités et Coûts de références, Coefficients, Coûts d'achats et d'approvisionnement, Coût global, Coûts partiels, fixes et variables, Profit brut sur achat, taux de pénalité, crédit client et fournisseur, escompte.
- . Valeur faciale, Frais, Charges, Marge, Bénéfice, Economie relative et absolue, Conditions de paiement.
- . Profit, Pertes, Gain économique, différentiel et écart, Prix initial/final/remisé, Prix de revente, PV gonflé.
- . Prix marché, Prix + cher/- cher, Prix moyenné, Actualisation & Révision de prix, Niveau d'Offre, Réciprocité.
- . Contrepartie, Compensation, Rattrapage, Donnant-Donnant, Remises directes et en cascade, Concession.
- . Bonus & Gratuité, Effort commercial, Points d'équilibre, Coef. et Taux d'augmentation des ventes.
- . Commission du vendeur, % part fournisseur, % PA, % de partage de l'effort, % part de marché, Indices.
- . Ratios, Indicateurs commerciaux, Point mort, Seuil de rentabilité, Moyenne simple et pondérée, Degré de pénétration ou de renouvellement, Rendement, Taux d'efficacité ou de réussite, Rotation des stocks, Retour sur investissement, Mesure du profit...

[Retour](#)

## Pourquoi devenir Master Coach' *Ea* ?



Que ce soit à temps complet, mi-temps, tiers-temps ou quart-temps dans votre activité professionnelle, devenir **Master Coach' *Ea*** est un «Plus» indéniable dans le conseil et l'assistance apportés aux entreprises, aux hommes et aux femmes de décision agissant au coeur de l'économie du réel.

Le **Master Coach' *Ea*** guide, conseille, éduque, forme, informe, renseigne, motive, entraîne, solutionne les problèmes commerciaux. Il apporte un savoir-faire majeur adossé à un équipement décisionnel numérique utilisable en de nombreuses situations : *Pricing, politique de prix, métiers du commerce, administration des ventes, dynamisation de la force de vente, aide à la décision pour le service achats, simulation en négociation tarifaire client/fournisseur, chiffrage de projet, création d'entreprise, formation en Sciences commerciales des cadres et étudiants du supérieur...*

### ... Pourquoi devenir Master Coach' *Ea* ?

- Pour développer un nouveau courant d'affaires dans votre offre de formation ou de conseil
- Pour améliorer votre expertise technique personnelle en matière de Sciences commerciales
- Pour augmenter votre chiffre d'affaires annuel et étendre votre clientèle
- Pour disposer, à tout moment, d'une offre complète clé en main (prestation + outils)
- Pour intervenir dans un périmètre plus large en regard des besoins concrets de l'entreprise
- Pour développer un leadership régional avec ou sans un réseau interne de formateurs vacataires et/ou de partenaires

### Mais aussi, en direction des entreprises...

- Pour leur permettre de gagner plus, vendre mieux, économiser davantage, bien acheter dans l'économie du réel
- Pour favoriser, en interne, des gains suppl. de 1, 2, 5, 10 points ou plus dans les résultats
- Pour prétendre à un retour sur investissement par multiple de 10, 100 ou 1000 fois la mise
- Pour vulgariser un véritable savoir-faire en négociation tarifaire et chiffrage commerciaux
- Pour bénéficier d'un équipement numérique durable

[Retour](#)

# Le marché du Master Coach' *Ea*



## L'univers des entreprises

**L'EA consacre un savoir-faire fondamental pour tout acteur économique agissant comme fournisseur/vendeur ou client/acheteur. De ce fait, le Master Coach' *Ea* peut agir et intervenir sur l'ensemble de sa zone régionale en direction de toute forme d'activité économique branchée sur le réel.**

- . Commerce, artisanat, profession libérale
- . TPE, PME, PMI, Grande entreprise
- . GMS, Grande distribution
- . Organisme de formation
- . Distributeur, revendeur local

## Une large sphère d'activités et de fonctions commerciales

**Il existe une vingtaine de fonctions concernées plus ou moins directement par l'EA.**

- . **Revente pure** : Grossiste, intermédiaire, transaction
- . **Vente terrain** : Vendeur, VRP, chargé d'affaires, ingénieur d'affaires, technico-commercial, chef de projet
- . **Service Achats** : Acheteur, négociateur, direction des achats, approvisionneur
- . **Management** : Direction des ventes, direction commerciale, dirigeant TPE, créateur d'entreprise
- . **Services administratifs** : Administration des ventes, collaborateur, assistant(e), gestion, finance
- . **Services ressources** : Formation, marketing, développement

## Une grande liberté d'action

**L'accréditation 43/5 permet d'agir en toute exclusivité et autonomie sur sa zone territoriale dans un cadre contractuel de 2 ans renouvelable.**

- . Périmètre local (exemple : capitale régionale)
- . 1, 2, 3, 4 ou 5 départements

[Retour](#)

## Les retours d'affaires



L'EA concerne le coeur du business, il est normal que le **Master Coach' Ea** en profite également selon les principes de l'accréditation «43/5» :

- . Offre de services élargie
- . Amélioration du chiffre d'affaires annuel
- . Fidélisation de la clientèle existante
- . Extension du rôle de formateur-consultant
- . Développement du marché et de l'image du cabinet/organisme/entreprise

### Pour vous, un potentiel de 5 nouvelles prestations...

- **Vente d'équipement numérique en EA**
  - CD-Rom Manager 3, 4 et Titanium (pour chaque collaborateur/participant formé)
  - Packs Premium Achats, Commercial et Auto-entrepreneur
  - Modules à l'unité ou en licence
- **Formation intra entreprise**
  - Formation/sensibilisation du personnel (société mère, filiales, agences...)
  - Séminaire résidentiel (cadres, managers, dirigeants)
- **Formation inter entreprises**
  - Vacation au sein d'organismes (étudiants, salariés, demandeurs d'emploi...)
  - Organisation de séminaires EA dans votre zone régionale vers TPE, PME...
  - Organisation de formations ciblées (créateurs d'entreprise, artisans, commerçants...)
- **Consulting**
  - Coaching individuel ou collectif
  - Plan d'action commercial avec audit (tests de compétence, force de vente, achats...)
  - Assistance et conseils apportés à la politique de prix, pricing des entreprises
  - Proposition d'ingénierie numérique avec création de nouveaux outils EA ciblés
- **Animation**
  - Marchande : Atelier, conférence, forum, débat, salon, stand, présentation
  - Non marchande : réunion d'entreprise, lettre interne, intranet, «Monsieur EA»...

[Retour](#)

## En quoi la pédagogie proposée est-elle proactive ?



### Dans l'univers riche, complexe et majeur de l'Economie d'affaires

#### Avant c'était le stress, car il fallait ...

- ... Ecrire au tableau, noircir du papier, utiliser plus ou moins adroitement sa calculette
- ... Intégrer les logiques sous-jacentes entraînant d'inévitables «prises de tête»
- ... Apprendre par coeur les formules puis s'obliger à les restituer «à froid», sans erreur
- ... Appliquer des études de cas théoriques pas forcément adaptées au terrain du réel
- ... Forcer l'attention et la motivation de tous ceux qui n'aiment pas les «maths»

*Soit une pédagogie basique de niveau conceptuel et théorique mobilisant des dizaines d'heures d'apprentissage avec des exemples fondés principalement sur la mémoire, la répétition et le raisonnement mathématique, sans garantie finale d'applications sûres et optimisées.*

#### Maintenant c'est motivant, car il suffit de ...

- ... Suivre aisément les powerpoints pas à pas, en apprenant au rythme et au cas de chacun
- ... Profiter pleinement de l'efficacité créative et instantanée des calculettes virtuelles
- ... Apprendre en simulant afin que l'évidence de la réponse motive à faire toujours plus et mieux
- ... Rebondir sur l'énoncé du problème pour obtenir des réponses sûres, ciblées, personnalisées
- ... Dominer la situation grâce à une vision concrète, pratique et globale de l'EA

*Soit une pédagogie proactive de niveau applicatif et opérationnel fondée sur l'usage hyper simple d'outils d'aide à la décision favorisant l'apprentissage par la simulation, la culture du résultat et la stratégie du donnant-donnant dans le jeu commercial.*

### Le choix de l'échelle 3 parmi les outils numériques

**Il existe actuellement 4 types d'outils d'aide à la décision en Economie d'affaires :**

- . **Les calculettes du marché** : **échelle 1** (formules basiques, unitaires, sans aucune culture EA...)
- . **Les tableurs (Excel)** : **échelle 2** (calculs «maison», pas de partage ni de référentiel commun...)
- . **Les calculettes virtuelles** : **échelle 3** (matrices multiples, universalité des calculs, partage croisé...)

[Retour](#)

## L'intérêt du package EA



### Un équipement numérique complet

- **1 Logiciel Manager Titanium** : Support pédagogique (sous Windows) permettant une progression pas à pas, au rythme du **Coach'Ea**
- **6 Logiciels Manager 4** : Outils numériques nomades (sous Windows) pour démonstration, vente, prêt, cadeau d'affaires...



### Un format pédagogique clé en main

La formation s'effectue à partir du logiciel Manager 5 qui est le plus complet du marché. Il intègre 40 calechettes virtuelles automatisées (20 en Vente/Fournisseur, 14 en Achats/Client, 6 en Pricing), 410 PowerPoints expliquant 30 blocs de notions clés en EA, 500 formules commerciales usuelles, des dizaines de milliers de lignes d'algorithmes, ainsi qu'une importante base de données professionnelles. Le caractère «scientifique» mais aussi pédagogique et universel des notions utilisées en EA apporte au **Master Coach'Ea** un temps d'avance énorme avec la possibilité de mener, à son rythme, une pédagogie «ouverte» et adaptée en fonction de la culture de l'entreprise cible.

### Un séminaire optimisé sur Montbrun les Bains

Outre le remboursement intégral du séminaire par la dotation de 6 CD Manager 4 d'une contrevaletur de 810€ TTC, le **Master Coach'Ea** dispose également de :

- Logiciel Manager Titanium pour ses propres activités (valeur 225€ TTC)
- Hébergement complet (gîte ou hôtel\*\*) + 3 repas + pdj + pauses
- 2 journées personnalisées en Drôme Provençale en rapport direct avec le référent
- Transport aller-retour Gare TVG d'Avignon (2H50 de Paris)
- Accréditation «43/5» autorisant l'exclusivité et la revente de produits de l'e-boutique Calteos.com

[Retour](#)

## Qui est éligible en tant que Master Coach'*Ea* ?



**Le rôle de Master Coach'*Ea* est accessible du Junior professionnel au Senior, dès lors que l'on dispose d'une expérience significative dans le monde de l'entreprise, d'un bon relationnel et surtout d'une grande motivation pour l'EA.**

### Le profil type du Master Coach'*Ea* indépendant

- . Des compétences en formation, consulting, création, direction d'entreprise et/ou management de projet
- . Un intérêt réel pour l'EA capable de projeter une action de prospection/contacts sur les 24 prochains mois
- . La connaissance préalable des règles générales de vente, d'achats, de gestion et/ou d'activité commerciale
- . Un marché local et régional significatif de TPE, PME, Grands comptes, organismes de formation, réseau...

En tant que professionnel, il est nécessaire d'avoir :

- . Exercé des responsabilités au sein de l'entreprise
- . Un esprit pragmatique aimant les chiffres, les résultats, le terrain du concret
- . Une motivation pour l'animation et le transfert de connaissances
- . Le sens de la pédagogie, une personnalité ouverte aux autres

Il n'est pas nécessaire pour devenir **Master Coach'*Ea*** indépendant :

- . d'avoir déjà une activité d'indépendant ou commerciale
- . de posséder de diplômes spécifiques

### Mais aussi une véritable opportunité professionnelle

- . Pour celui ou celle qui cherche à faire évoluer en profondeur le spectre de ses compétences
- . Pour le cadre confirmé qui souhaite devenir formateur et/ou consultant indépendant
- . Pour le dirigeant d'organisme de formation qui souhaite devenir lui-même une «ceinture noire» dans la négociation d'affaires afin de pouvoir former lui-même des formateurs ou animer des séminaires Ea.

[Retour](#)

## Comment se déroule le séminaire ?



Prise en charge la veille à la gare TGV d'Avignon entre 20H et 21H.

### Timing

		<b>1<sup>re</sup> matinée</b>
<b>9H-10H30</b>	Accueil, présentation, remise dotation numérique à chaque participant Approche du rôle et du marché <b>Coach' Ea</b>	
<b>Pause</b>		
<b>10H45-12H30</b>	Exploration des équipements numériques, contenus et principes pédagogiques	
<b>12H30-13H45</b>	Repas en commun	
		<b>Après-midi</b>
<b>14H-16H</b>	Découverte des calettes «Fournisseur-Vendeur» Focus sur les notions clés de l'Economie d'affaires	
<b>Pause</b>		
<b>16H30-18H.</b>	Suite découverte des calettes «Vente» et questions diverses Dîner et soirée libre	
		<b>2<sup>e</sup> matinée</b>
<b>9H-10H30</b>	Découverte des calettes «Client-Acheteur» Principes actifs du «Pricing»	
<b>Pause</b>		
<b>10H45-12H30</b>	Programme d'utilisation des powerpoints Raccourcis pédagogiques & Conseils personnalisés au cas de chacun	
<b>12H30-13H45</b>	Repas en commun	
		<b>Après-midi</b>
<b>14H-17H</b>	Synthèse du schéma pédagogique et de l'approche marché Accréditation «43/5», communication et potentiels commerciaux	
		<b>Fin séminaire</b>
<b>17H-17H30</b>	Pot de fin de séminaire	
<b>17H30</b>	Départ Gare TGV d'Avignon	

### Une pédagogie proactive

- Constitution de plusieurs groupes en binômes dans une ambiance décontractée et conviviale
- Travail sur ordinateur portable individuel (à apporter)
- Manipulation du logiciel Manager 4 et Titanium avec utilisation des calettes virtuelles
- Méthode d'apprentissage permettant d'obtenir rapidement une «vision globale de l'EA»
- Conseils personnalisés et assistance directe pendant et après le séminaire

[Retour](#)

## Conditions de réservation en ligne



### Séminaires Master Coach'Ea

16 et 17 Avril 2010

16 et 17 Juillet 2010

à Montbrun les Bains

Selon un nombre minimum de participants

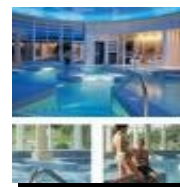
### Tarif

790€ TTC (660€ HT) comprenant :

- Séminaire 2j tout compris
- 1 Logiciel Manager Titanium+ 6 CD Manager 4
- Conseils personnalisés
- Transport A/R gare TGV Avignon

### Montbrun les Bains (26)

Ambiance dépayssante, conviviale et motivante en Drôme Provençale. Montbrun les Bains est classé parmi les 100 plus beaux villages de France. C'est également un lieu de thermalisme réputé pour ses eaux et pour son micro climat à l'abri du Mont Ventoux.



1H20 Gare TGV Avignon

70 km Orange (sortie 22 autoroute A7)

[www.montbrunlesbainsofficedutourisme.fr](http://www.montbrunlesbainsofficedutourisme.fr)

### Réservation en ligne

[www.calteos.com](http://www.calteos.com)

Mise en place automatique du principe «premier à réserver premier retenu» pour la zone régionale souhaitée. Confirmation officielle sous 5 jours avec remboursement immédiat en cas de réponse négative de notre part. Dans tous les autres cas, votre réservation est acquise pour la session d'après si vous avez une impossibilité de vous déplacer pour la date initialement réservée.

### Renseignement

Tél. 04 75 26 00 06 - Fax 04 75 26 40 40

Toute inscription par courrier doit être accompagnée de son règlement de 790€ TTC

(660,53€ HT+ TVA 19,6%) libellé à l'ordre de **M3 Editions Numériques**

et adressé à : M3 Editions Numériques - Moussan - 26570 Montbrun les Bains

Information et préinscription possible par mail à [contact@men3.fr](mailto:contact@men3.fr) en reprenant les éléments suivants :

#### Séminaire Master Coach'Ea

Nom :	Prénom :
Fonction :	Entreprise :
Adresse :	Ville/Code postal :
Tél.	E-mail :
Zone(s) régionale(s) souhaitée(s) dans l'ordre de préférence :	

[Retour](#)

## L'accréditation «43/5»



### Un lien direct et permanent

En formation, conseils, assistance et équipement numérique, vous n'avez qu'un seul contact :



Didier Reuter

- Référent fondateur en Economie d'affaires
- Chargé d'enseignement à l'Essec EM Paris
- Concepteur logiciels Manager 3, 4 et Titanium
- Rédacteur en chef du JdP
- Editeur, auteur sociétal
- Fondateur du Markethon

### Accréditation Master Coach' Ea

L'accréditation est remise dès la réservation en ligne ou par chèque. Elle donne le droit d'utiliser à des fins professionnelles et marchandes (revente, prestations de formation, consulting, opérations diverses) l'ensembles produits et services présents dans l'e-boutique Calteos.com. L'accréditation «43/5» permet de bénéficier de plusieurs avantages durant toute la période d'accréditation :

- Durée d'accréditation de 2 ans (renouvelable) pour tester correctement le marché régionale de l'EA
- Objectif minimum de chiffre d'affaires sur 2 ans à réaliser avec l'Editeur (2 000€ HT)
- Possibilité d'accord commerciaux régionaux (revente, distribution, réseau de vacataires...)
- Droits d'utilisation du format pédagogique de l'EA
- Conseils et assistance personnalisés par mail ou téléphone
- Revente possible de modules, CD-Roms, Packs avec **43%** de remise revendeur
- Rétrocession de **43%** sur les ventes réalisées en ligne par les clients de la zone d'exclusivité
- Versement de **5%** de royalties à M3 Editions Numériques sur le Chiffre d'affaires réalisé par le **Master Coach' Ea** en vente de services et prestations EA
- Rétrocession «réciproque» de **5%** versée par M3 Editions Numériques sur les affaires apportées (information ciblée, mise en relation) par le **Master Coach' Ea**.
- Libre utilisation des documents numériques réalisés par M3 Editions Numériques
- Carte de visite numérique personnalisée pour les actions par mail et Internet
- Photo personnelle sur le site en tant que membre du réseau de **Master Coach' Ea**
- Et autres avantages pour travailler sereinement...

[Retour](#)