

Saint-Germain-en-Laye, le 14 juin 2022

SUP DE VENTE | ESSYM
51 Boulevard de la Paix
78100 SAINT-GERMAIN-EN-LAYE

Contact : Anne-Sophie HONGDACHANH
Courriel : formateur@supdevente.fr
Tél. : 0762022863

Objet : Lettre de consultation
Consultation : 22ESVM011 - Langues étrangères et développement personnel

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « Sup de Vente | Essym » engage une consultation, conformément aux articles L2123-1 et R2123-1 du Code de la Commande Publique (« CCP »), en vue de la passation d'un marché passé selon une procédure adaptée pour les prestations désignées en objet.

Si cette consultation vous intéresse, nous vous invitons à remettre votre proposition technique et financière **au plus tard pour le lundi 27 juin 2022 à 17 h00**. Elle sera accompagnée des documents suivants :

- Le marché public et son annexe dûment complété, daté et signé de façon manuscrite
- Une proposition technique comprenant les éléments suivants :
 - Le CV de l'intervenant ;
 - La proposition de programme.
- Une proposition commerciale

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : formateur@supdevente.fr

Critères de sélection des offres :

L'examen des offres se fera au regard des critères définis et pondérés comme suit :

- Prix : 30 % ;
- Valeur technique (70 %), appréciée comme suit :
 - Expérience dans l'enseignement 20%
 - Expérience professionnelle 20%
 - Plan de charges 20%
 - Intégration aux outils pédagogiques 10%

Formalités administratives avant l'attribution définitive du marché :

A l'issue de l'examen des offres, le marché ne pourra être signé par SUP DE VENTE|ESSYM qu'à la double condition que le candidat transmette les attestations et documents à remettre en application de l'article R2143-7 du CCP (certificats fiscaux et sociaux à jour).

Veillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

HONGDACHANH Anne-Sophie

Fiche d'Expression de Besoin de Formation Langues Etrangères et Développement Personnel

Organisme demandeur : SUP DE VENTE | ESSYM

Adresse : 03 rue Armant MOISAND – 75015 PARIS

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

LOT 1

Dans le cadre des formations RH et COMMERCIALES délivrées par SUP DE VENTE-ESSYM et dans un contexte d'internationalisation, l'Anglais professionnel prend une place particulièrement importante. Les entreprises attendent que les apprenants soient en mesure de s'exprimer avec aisance en anglais sur des sujets RH et commercial et qu'ils puissent gérer des dossiers professionnels en anglais.

Le niveau de maîtrise et les exigences varient en fonction des niveaux de formation.

LOT 2

Il s'agit de faire prendre conscience aux apprenants de l'impact de la communication orale et non verbale dans la relation commerciale : il faut apprendre à gérer ses émotions, maîtriser le non verbal, utiliser son potentiel de créativité au service de son efficacité commerciale. Ce lot comprend aussi des cours d'intelligence émotionnelle au service du commercial et les journées d'intégration / business game organisées les jours de rentrée ou durant le cycle de formation.

2) Objectifs poursuivis

LOT 1 - Anglais des RH et Anglais Commercial

Pour les formations RH (Master MDO1 et 2, MSGRH1 et 2, RRH 1 et 2, RPPS 1an)

- Grammar and vocabulary to be applied to professional Human Resources situations
- Develop and consolidate oral and written English skills to be applied to professional Human Resources situations
- Develop and consolidate oral and written English skills to be applied to professional Human Resources situations
- To enhance students' autonomy in :
 - The Presentation of a company (core activity, structure, strategy and organization)
 - Phoning skills (making / receiving phone calls)
 - Dealing with information (Phone - Mails - Meetings)
 - Using English for Human Resources applications
 - Human Resources Management in Anglo-Saxon corporate

Pour les formations COMMERCIALES (Master MOI 1 et 2)

- Written and oral Business Communication
- Presenting skills
- Negotiation skills
- International Business and corporate culture
- Cross cultural Management
- Effective communication (CV, coverletter, job interviews)

LOTS 2 à 6 – Communication + Intelligence Emotionnelle + Business Game et Intégration

Mettre en situation les apprenants pour savoir pitcher devant un jury et lors d'une négociation commerciale et apprendre à gérer leur stress

Ce lot comprend également les journées d'intégration qui permettent de fédérer les groupes et des business games pour les mettre en situation sur des cas de gestion d'entreprise ou des situations complexes de communication

3) Résultats à atteindre :

Lot 1 - Anglais des RH

Les étudiants de niveaux 6 et 7 doivent développer fortement leur vocabulaire en anglais et leur aisance à l'oral. Ils devront être capables d'échanger avec des salariés anglophones.

Lot 2

- Savoir pitcher
- Développer son savoir-être et son capital confiance
- Savoir s'adapter au comportement de son interlocuteur
- Développer sa créativité pour résoudre des situations de management

4) Public concerné :

Etudiants en alternance des filières :

Lot 1 : Bachelor RH, MSGRH 1 et 2, Master MDO 1 et 2, RRH 1 et 2 et RPPS 1an, Master Moi1 et 2

Lot 2 à 4 : MSGRH1 + Bachelor CR + Bachelor CRH + Bachelor RHTP1 et DDRQ + Bachelor RHTP2 + MIA 1 + MIA2 + MMDEV 1 + MMDEV 2 + MIA 1AN

5) Condition de réalisation de la formation,

Durée de la formation :

Lot 1 - 161 h sur Anglais des affaires et des RH

Lot 2 - 153 h sur Intégration, esprit critique et business games

Lot 3 - 109 h sur Optimiser son potentiel théâtrale et la gestion du stress

Lot 5 – 84 h sur développer l'intelligence émotionnelle

Nombre prévisionnel de sessions / site :

Lot 1 - 23 jours sur Anglais des affaires et des RH

| Groupe | Matière enseignée | FAF (100%) | E-learning (100%) |
|--------------------------|----------------------|------------|-------------------|
| PA_BACH_CRH 22-23 | M1.7 Anglais des RH | 14,00 | 4,00 |
| PA_MASTER MDO1 22-23 | Anglais des affaires | 42,00 | |
| PA_MASTER MDO2/1AN 22-23 | Anglais des affaires | 21,00 | |
| PA_TH2_RPPS2/1AN 22-23 | Anglais | 7,00 | 2,00 |
| PA_TH2_RRH2 22-23 | Anglais des RH | 17,50 | 3,00 |
| PA-TH1_MSGRH 1 22-23 | Anglais des RH | 21,00 | 4,00 |
| PA-TH1_MSGRH 2/1AN 22-23 | Anglais des RH | 21,00 | 4,00 |

Lot 2 - 22 jours sur Intégration, esprit critique et business games

| Groupe | Matière enseignée | FAF (100%) |
|-----------------------------|--|------------|
| PA-TH1_MSGRH 1 22-23 | Management transversal et accompagnement de managers | 21,00 |
| PA_BACH_CRH 22-23 | Intégration | 7,00 |
| PA_BACH_CRH 22-23 | M4.3 Maitrise de soi | 14,00 |
| PA_TH2_RRH2 22-23 | Efficacité personnelle et collective | 24,50 |
| PA_BACH_RHTP2 22-23 | 5.2 - Animation de réunion et CR | 6,00 |
| PA_BACH_RHTP2 22-23 | 5.3a - Réflexion sur les sujets de société | 18,00 |
| PA_BACH_RHTP2 22-23 | 5.3b - Développer son esprit critique | 12,00 |
| PA_BACH_RHTP2 22-23 | Intégration -team building (si nouveaux inscrits) | 6,00 |
| PA_BACH_RHTP1/DDRQTP1 22-23 | 4.4 - Business Game autour d'un projet | 6,00 |
| PA_BACH_RHTP1/DDRQTP1 22-23 | 5.2a - Améliorer sa posture par le jeu théâtrale et développer ses soft skills | 24,00 |
| PA_TH1_MMDEV 1A 22-23 | Intégration | 7,00 |
| PA-TH1_MSGRH 1 22-23 | Intégration et jeu d'entreprise | 7,00 |

Lot 3 - 22 jours sur Optimiser son potentiel théâtrale et la gestion du stress

| Groupe | Matière enseignée | FAF (100%) | E-learning (100%) | Examens (100%) |
|-------------------------|--|------------|-------------------|----------------|
| PA_TH1_MIA 1B 22-23 | NEGOCIER UNE OFFRE COMPLEXE | | | 3,50 |
| PA_BACH_CR A 22-23 | Préparation à la soutenance du dossier pro | 7,00 | | |
| PA_TH1-MIA 1AN 22/23 | Optimiser son potentiel commercial par le jeu théâtral et la gestion du stress | 14,00 | | |
| PA_TH1-MIA 1AN/FC 22/23 | Valoriser l'offre chez le client | 3,50 | | |
| PA_TH1_MIA 1D 22-23 | NEGOCIER UNE OFFRE COMPLEXE | | | 3,50 |
| PA_TH1_MIA 2B 22-23 | Optimiser son potentiel commercial par le jeu théâtral et la gestion du stress | 14,00 | | |
| PA_TH1_MIA 2C 22-23 | Optimiser son potentiel commercial par le jeu théâtral et la gestion du stress | 14,00 | | |
| PA_TH1_MIA 2D 22-23 | Optimiser son potentiel commercial par le jeu théâtral et la gestion du stress | 14,00 | | |
| PA_TH1_MIA 2B 22-23 | Soutenance de mémoire | | | 7,00 |
| PA_TH1_MIA 2C 22-23 | Soutenance de mémoire | | | 7,00 |
| PA_TH1_MIA 2D 22-23 | Soutenance de mémoire | | | 7,00 |
| PA_TH1_MIA 1B 22-23 | Valoriser l'offre chez le client | 7,00 | | |
| PA_TH1_MIA 1C 22-23 | Valoriser l'offre chez le client | 7,00 | | |

Lot 4 - 12 jours sur développer l'intelligence émotionnelle

| Groupe | Matière enseignée | FAF (100%) | E-learning (100%) | Examens (100%) |
|-------------------------|---|------------|-------------------|----------------|
| PA_TH1_MIA 1B 22-23 | Développer l'Intelligence émotionnelle | 14,00 | | |
| PA_TH1_MIA 1C 22-23 | Développer l'Intelligence émotionnelle | 14,00 | | |
| PA_TH1_MIA 1D 22-23 | Développer l'Intelligence émotionnelle | 14,00 | | |
| PA_TH1-MIA 1AN 22/23 | Développer l'Intelligence émotionnelle | 14,00 | | |
| PA_TH1-MIA 1AN/FC 22/23 | NEGOCIER UNE OFFRE COMPLEXE Dossier de préparation + entretien (épreuve individuelle de 40 min) | | | 7,00 |
| PA_TH1_MIA 2B 22-23 | Soutenance de mémoire | | | 7,00 |
| PA_TH1_MIA 2C 22-23 | Soutenance de mémoire | | | 7,00 |
| PA_TH1_MIA 2D 22-23 | Soutenance de mémoire | | | 7,00 |

Période : septembre 2022 à juillet 2023

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission pour le 22 août 2022

Lieu : La formation peut se dérouler selon les groupes à Paris Montparnasse et/ou à l'université de NANTERRE (MOI) pour le lot 1.

Effectif : Maximum de participants par session : entre 15 et 30 apprenants

Méthodes pédagogiques : Cours magistraux et travaux dirigés conformes aux exigences du référentiel du diplôme et de l'examen.

Mise en situation intégrant les pratiques et vécus en entreprise d'accueil pour renforcer le professionnalisme des apprenants de SUP DE VENTE | ESSYM.

Utilisation des outils digitaux et intégration du e learning dans les pratiques pédagogiques.

Supports de cours : à transmettre au manager de programmes au plus tard 15 jours avant la première intervention : les progressions pédagogiques, les références bibliographiques et les supports et documents en version numérisé mise à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de SUP DE VENTE - ESSYM).

6) Profils recherchés

Sur le lot 1 - Enseignant(e) en anglais Intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5

Sur le lot 2 – Consultant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 avec une expérience professionnelle significative dans le domaine de la Communication et du Développement personnel, gestion de stress, Coach certifié, Psychologue du travail, Responsable Communication.