

Saint-Germain-en-Laye, le 24/07/2026

Lettre de consultation transmise par mail

Objet : Lettre de consultation

Numéro de consultation : 26ESVM042

Consultation : Prospection, Négociation

Site : SUP DE V - 51 boulevard de la Paix, 78100 Saint-Germain-en-Laye

Procédure adaptée

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « SUP de V » 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 selon le modèle joint à cette lettre, **au plus tard pour le 24/08/2026 à 12h00.** La réponse devra obligatoirement contenir le fichier « matrice pft ».

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : formateur@supdev.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 V 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).

Dans le cadre de son engagement dans la certification nationale Qualiopi, SUP de V vous demande de respecter les conditions suivantes :

1. Transmettre les documents suivants avec votre Proposition Technique et Financière : CV de l'intervenant, diplôme de l'intervenant, proposition technique et financière (joint à cette lettre de consultation), extrait de casier judiciaire de l'intervenant
2. Envoyer les attestations fiscales et sociales : Attestation de vigilance (URSSAF) moins de 6 mois, attestation de régularité fiscale de moins de 6 mois et KBIS de moins de 3 mois (si société). Si salariés étrangers : la liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail.
3. Selon le site sur lequel le formateur interviendra : le plan de prévention complété, daté et signé.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

Fiche d'Expression de Besoin de Formation Prospection, Négociation

Organisme demandeur : SUP DE V

Adresse : 51, Boulevard de la Paix, 78100 Saint Germain en Laye

Rédacteur : Lydie BAUDIC

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Lots 1 à 3 :

Sup de V forme des commerciaux capables de maîtriser les différentes étapes de la démarche commerciale en B to B et B to B to C.

Il s'agit de doter les apprenants de méthodes et outils leur permettant, en tenant compte de leur zone et des moyens à disposition, de piloter la mise en œuvre du plan de prospection, en sélectionnant les modes et les actions les plus pertinents au regard du public cible, des objectifs à atteindre et des caractéristiques de la zone. La maîtrise des techniques d'entretien de découverte doit leur permettre d'élaborer des propositions commerciales adaptées aux besoins des clients.

En situation de négociation difficile et complexe, les futurs Managers commerciaux (vente / achat) doivent savoir analyser leur environnement, maîtriser leurs comportements et décoder ceux de leurs interlocuteurs. Il s'agit d'acquérir les outils et réflexes pour repérer, se préparer et mener efficacement des négociations dans des contextes de forts enjeux.

2) Objectifs poursuivis

Lots 1 - 2 - 3 : Compétences à acquérir

- Détecter les marchés potentiels privés et publics
- Sélectionner les actions de prospection
- Organiser le plan de prospection
- Conduire des entretiens de découverte
- Elaborer des offres commerciales
- Développer une vision stratégique et tactique pour négocier efficacement
- Préparer, conduire, clôturer et debriefer tout type de négociations en tenant compte des enjeux de son interlocuteur, de son environnement et de sa psychologie
- Manager une équipe

3) Résultats à atteindre

A la fin de la formation, les participants seront capables de :

Lot 1 - 2 - 3 :

- Appliquer les techniques de prospection (physique, par téléphone, via les réseaux sociaux)
- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte (analyser, diagnostiquer les besoins clients)
- Décrypter les différents types d'interlocuteurs et leur profil psychologique

- Identifier leurs objectifs, leur rapport au temps, leurs besoins, leurs enjeux
- Adapter sa communication à chacun des profils
- Définir et mettre en place une stratégie de négociation (négociation commerciale, négociation achat, négociation managériale ...) adaptée à son interlocuteur en tenant compte de son profil psychologique et du jeu de forces
- Mettre en place une stratégie de négociation
- Définir sa tactique en fonction des situations
- Maîtriser les techniques de closing
- Etablir un plan de prospection cohérent au regard des publics cibles et de leurs caractéristiques
- Mener des entretiens de découverte afin d'obtenir un maximum d'information sur l'entreprise, ses besoins, les modes d'achat, ses fournisseurs actuels.
- Définir une stratégie de négociation (négociation commerciale, négociation achat, négociation managériale ...) adaptée à son interlocuteur en tenant compte de son profil psychologique et du jeu de forces
- Mettre en place une stratégie de négociation
- Préparer et conduire des entretiens de négociation à forts enjeux
- Fixer les objectifs, recruter, préparer une réunion

4) Public concerné

Etudiants en alternance

Niveau 5 (Bac+2) : BTS

Niveau 6 (Bac +3) : Bachelor Responsable Développement Commercial A

Niveau 6 (Bac+3) : Bachelor Marketing Vente et Gestion visé 1^{ère} année - 2^{ème} année – 3^{ème} année

Niveau 7 (Bac +5) : Manager en Ingénierie d'Affaires 2^{ème} année

Niveau 7 (Bac+ 5) : Manager en ingénierie d'affaires performance commerciale 1^{ère} année

Lot 1 :

RDC : Analyser, suivre et optimiser les campagnes de prospection - Diagnostic du besoin client -

Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale - Préparer et conduire un entretien de négociation –

Suivre et développer la relation client – Summerschool en partenariat avec CY

Les fondamentaux de la négociation - Module préparer des scénarii de négociation - Module argumenter son offre commerciale - Module contractualiser la vente

MIA : Négocier une offre complexe dans un environnement difficile - Manager une équipe – Négociation et partenariat stratégiques – Négociation complexe

Examens – entretiens de recrutement

Lot 2 :

Journée esprit d'entreprendre - Act'RSE

Examens

Lot 3 :

Examens

5) Condition de réalisation de la formation

Durée de la formation :

Lot 1 : 286 H00

RDCA 129 H00 de face à face et 7H de @learning

MIAPC 133 heures de face à face
EGC2 partenariat CY = 24 H00
Examen 42H00
Entretien de recrutement /JPO = 31,5H

Lot 2 : 30 H00
Examen = 14 H00
Journée esprit d'entreprendre Act'RSE = 16H00

Lot 3 :
Examen 76H00

Période : septembre 2026 à juillet 2027

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission avant le 24 juillet 2026

Lieu : La formation prioritairement à Saint Germain en Laye. Certaines soutenances MIA nécessitent un déplacement chez les partenaires CCI en région

Effectif : Maximum de participants par session : entre 15 et 25 apprenants

Méthodes pédagogiques : Intégration des modules digitaux en RDC, cas pratiques, coaching, mise à disposition d'une boîte à outil opérationnelle, mises en situation

Supports de cours : à transmettre au responsable pédagogique au plus tard 15 jours avant la première intervention.

Version numérisée mise à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de Sup de V)

Evaluation : livrable (plan de prospection, diagnostic), entretien de découverte à partir d'un cas pratique, entretien de négociation, oral.

6) Profils recherchés

Consultant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 de formation Commerciale en négociation auprès de clients BtoB, BtoC

Saint-Germain-en-Laye, le 24/07/2026

Lettre de consultation transmise par mail

Objet : Lettre de consultation

Numéro de consultation : 26ESVM043

Consultation : Marketing client

Site : SUP DE V - 51 boulevard de la Paix, 78100 Saint-Germain-en-Laye

Procédure adaptée

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « SUP de V » 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 selon le modèle joint à cette lettre, **au plus tard pour le 24/08/2026 à 12h00.** La réponse devra obligatoirement contenir le fichier « matrice pft ».

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : formateur@supdev.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 V 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).

Dans le cadre de son engagement dans la certification nationale Qualiopi, SUP de V vous demande de respecter les conditions suivantes :

1. Transmettre les documents suivants avec votre Proposition Technique et Financière : CV de l'intervenant, diplôme de l'intervenant, proposition technique et financière (joint à cette lettre de consultation), extrait de casier judiciaire de l'intervenant
2. Envoyer les attestations fiscales et sociales : Attestation de vigilance (URSSAF) moins de 6 mois, attestation de régularité fiscale de moins de 6 mois et KBIS de moins de 3 mois (si société). Si salariés étrangers : la liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail.
3. Selon le site sur lequel le formateur interviendra : le plan de prévention complété, daté et signé.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

Fiche d'Expression de Besoin de Formation Marketing client

Organisme demandeur : SUP DE V

Adresse : 51, Boulevard de la Paix, 78100 Saint Germain en Laye

Rédacteur : Lydie BAUDIC

Contexte et raison de la formation recherchée :

Le Responsable du développement commercial a la responsabilité de développer le chiffre d'affaires de son entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d'une zone géographique.

L'ingénieur d'affaires business développer/manager commercial est un véritable moteur de l'entreprise. Curieux agile et orienté solutions, il analyse finement les besoins des clients, détecte les opportunités et construit des propositions créatrices de valeur.

Le Manager Marketing Digital et Communication conçoit et supervise la mise en œuvre de la stratégie digitale de son entreprise ou d'une organisation cliente afin d'optimiser son positionnement en ligne et celui de son offre/service et d'assurer la communication et la promotion de son identité auprès d'un public cible.

1) Objectifs poursuivis

Lot 1 : Compétences à acquérir

RDC

- Identifier les marchés et les cibles prioritaires
- Préparer les actions de prospection
- Définir des axes marketing et opportunités commerciales
- Elaborer le plan de prospection omnicanale
- Analyser son portefeuille client et segmenter

MIAPC

- Analyser et segmenter les marchés B to B
- Elaborer un diagnostic entreprise
- Développer et animer un réseau
- Elaborer les outils et indicateurs de suivi et de la performance commerciale
- Analyser les orientations politiques et générales de son entreprise
- Organiser les circuits de distribution de l'offre
- Structurer les modalités de gestion de la relation client
- Mettre en place un système d'écoute et d'évaluation de la satisfaction client
- Etablir les principes et superviser la mise en œuvre d'une politique de gestion des situations sensibles dans la relation client
- Développer l'intelligence émotionnelle

MMDC

- Préconiser des évolutions du positionnement de l'entreprise et de son offre
- Elaborer une stratégie cross canal et omnicanal
- Caractériser les tendances et évolution des usages de consommation

Lot 2 : Compétences à acquérir

EGC1

- Rechercher un stage à l'international

MMDC

- Sélectionner les solutions de data science ou d'IA
- Réaliser un diagnostic marketing digital de l'entreprise
- Définir les modalités de présence en ligne de l'organisation et identifier les actions
- Manager un projet événementiel

2) Résultats à atteindre

Lot 1 :

RDC

- Plan de prospection omnicanale

MIAPC

- Epreuve intégrative du bloc 1 (dossier + soutenance)
- Epreuve intégrative numéro 1 du bloc 2 (Plan stratégique de développement d'affaires)
- Epreuve certificative N°1 du bloc 3 II.

MMDC

- Epreuve certificative N°1 du bloc 2
- Epreuve certificative du bloc 1

Lot 2

EGC

Obtention d'un stage à l'international

MMDC

- Epreuve certificative intégrative du bloc 1
- Epreuve certificative N°1 du bloc 2
- Le plan de management d'un projet

3) Public concerné

Etudiants en alternance

Niveau 6 (Bac +3) : Bachelor Responsable Développement Commercial A

Niveau 7 (Bac +5) : Manager Marketing Digital et Communication (1^{ère} année – 2^{ème} année)

Niveau 7 (Bac +5) : Manager en Ingénierie d'Affaires et Performance Commerciale (1^{ère} année - 2^{ème} année)

Etudiant en initial

Niveau 6 (Bac +3) : Bachelor Marketing Vente Gestion de l'EGC Business school (1 groupe)

Lot 1 :

RDC : Identifier les marchés et les cibles prioritaires dont 3,5H anglais, Créer du contenu et outils de prospection, Définir les axes marketing et opportunités commerciales, Elaborer un plan de prospection omnicanal (dt 3,5 en anglais), Préparation concours DCF, Analyser son portefeuille client et segmenter.

MIA : Analyse stratégique des marchés B to B – Diagnostic de l'entreprise – Réseau d'affaires , stratégie d'influence et de lobbying – Identité numérique et ereputation professionnelle – Outils numériques et automatisés au service du pilotage de la performance – Stratégie d'entreprise , RSE et transformation des organisations – Stratégie digitale et parcours omnicanal B to B – Management de l'expérience client – Mesure de la satisfaction client et de l'enchantement client – Evènement urgence « client en crise » , piloter la tempête – Développer l'intelligence émotionnelle.

MMDC :

Stratégie cross, multi et omnicanal – Elaboration de la stratégie cross canal et omnicanal – Comportement du consommateur et nouvelles tendances responsable.

Lot 2 :

EGC1

Coaching stage étranger

MMDC1

IA générative du communicant expert
Diagnostic marketing digital de l'entreprise
Communication évènementielle
Management de projet évènementiel
Méthode et outils de l'intelligence collective

4) Condition de réalisation de la formation

Durée de la formation :

Lot 1 : 378 H 00 - 9H de @learning

RDC 98 heures de face à face – 4H de @learning

MIA 199,5 – 4H de @learning

MMDC =80,5H00 – 1H de @learning

9H de @learning

Lot 2 : 147 H 00

EGC 28 heures de face/face

MMDC = 119 H00

Période : septembre 2026 à juillet 2027

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission avant le 24 juillet 2026

Lieu : Saint Germain-en-Laye.

Effectif : Maximum de participants par session : entre 15 et 25 apprenants

Méthodes pédagogiques : Intégration des modules digitaux, cas pratiques, coaching, mise à disposition d'une boîte à outil opérationnelle, mises en situation

Supports de cours : à transmettre au responsable pédagogique au plus tard 15 jours avant la première intervention.

Version numérisée mise à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de Sup de V)

Evaluation : livrable (plan de prospection, diagnostic, dossier commercial), stratégie marketing omnicanale.,.

5) Profils recherchés

Consultant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 de formation marketing et commerciale auprès de clients BtoB, B to C

Saint-Germain-en-Laye, le 24/07/2026

Lettre de consultation transmise par mail

Objet : Lettre de consultation

Numéro de consultation : 26ESVM046

Consultation : Relation client Management de projet

Site : SUP DE V - 51 boulevard de la Paix, 78100 Saint-Germain-en-Laye

Procédure adaptée

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « SUP de V » 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 selon le modèle joint à cette lettre, **au plus tard pour le 24/08/2026 à 12h00.** La réponse devra obligatoirement contenir le fichier « matrice pft ».

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : formateur@supdev.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 V 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).

Dans le cadre de son engagement dans la certification nationale Qualiopi, SUP de V vous demande de respecter les conditions suivantes :

1. Transmettre les documents suivants avec votre Proposition Technique et Financière : CV de l'intervenant, diplôme de l'intervenant, proposition technique et financière (joint à cette lettre de consultation), extrait de casier judiciaire de l'intervenant
2. Envoyer les attestations fiscales et sociales : Attestation de vigilance (URSSAF) moins de 6 mois, attestation de régularité fiscale de moins de 6 mois et KBIS de moins de 3 mois (si société). Si salariés étrangers : la liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail.
3. Selon le site sur lequel le formateur interviendra : le plan de prévention complété, daté et signé.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

Fiche d'Expression de Besoin de Formation

Relation client Management de projet

Organisme demandeur : SUP DE V

Adresse : 51, Boulevard de la Paix, 78100 Saint Germain en Laye

Rédacteur : Lydie BAUDIC

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Dans le cadre de ces formations Bac + 2, les apprenants en BTS MCO et en BTS NDRC doivent être préparés aux différentes épreuves du domaine professionnel.

Dans le cadre des formations en Ingénieries d'affaires commerciales bac + 5 délivrées par Sup de V le management de projet prend une place importante. Les entreprises attendent que les apprenants soient en mesure de comprendre les objectifs et outils du management de projet et sachent les appliquer à des projets d'envergure différente en fonction de l'environnement professionnel.

Dans le cadre du Bachelor Marketing Vente et Gestion, les étudiants de l'EGC doivent être sensibiliser à la communication professionnelle et à la gestion de la relation client

2) Objectifs poursuivis

Lot 1 :

BTS MCO 1^{ère} année

Compétences à acquérir sur le bloc **Animation et dynamisation de l'offre commerciale :**

- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale

Bachelor Marketing Vente et gestion 1^{ère} année

L'objectif du module outils de gestion :

Maîtriser les techniques quantitatives statistiques à 1 variable, la méthode des moindres carrées (Excel + papier), coefficient de corrélation, prévisions avec Applications (formules Excel + papier), paramètres de position et dispersion médiane, variance, écart type.

Lot 2 :

BTS MCO 2^{ème} année

L'objectif de la sous-épreuve E41 est de valider les compétences du candidat correspondant au bloc n° 1 « **Développer la relation client et assurer la vente conseil** » : assurer la veille informationnelle, réaliser des études commerciales, vendre et entretenir la relation client.

Référentiel : Arrêté du 15 octobre 2018 portant définition et fixant les conditions de délivrance du brevet de technicien supérieur « Management commercial opérationnel » NOR: ESRS1827364A

Lot 3 :

BTS NDRC 1ère et 2ème année

L'objectif de l'épreuve E5 **Relation client à distance et digitalisation** est d'apprécier la capacité du candidat à exercer les activités ci-dessous constitutives du pôle 2 « Relation client à distance et digitalisation » : - Gestion de la relation client à distance - Gestion de la relation client - Gestion de la vente en e-Commerce. Elle permet d'évaluer l'acquisition des compétences : Maîtriser la relation client omnicanale - Animer la relation client digitale - Développer la relation client en e-commerce
Référentiel : Arrêté du 19 février 2018 portant définition et fixant les conditions de délivrance du brevet de technicien supérieur « Négociation et digitalisation de la relation client » NOR : ESRS1803333A

BTS MCO 1ère année

Compétences à acquérir sur le bloc **Manager l'équipe commerciale**

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale
- Les préparer aux épreuves de BTS selon le cahier des charges disponible dans le référentiel Education

BTS MCO 2ème année

L'objectif de la sous-épreuve E41 est de valider les compétences du candidat correspondant au bloc n° 1 « **Développer la relation client et assurer la vente conseil** » : assurer la veille informationnelle, réaliser des études commerciales, vendre et entretenir la relation client.

Référentiel : Arrêté du 15 octobre 2018 portant définition et fixant les conditions de délivrance du brevet de technicien supérieur « Management commercial opérationnel » NOR: ESRS1827364A

BTS MCO 2ème année

Compétences à acquérir sur le bloc **Animation et dynamisation de l'offre commerciale** :

- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale

Lot 4 :

MIA 1ère année et 2ème année

- Construire l'ingénierie/le pilotage de la solution
- Piloter le projet de l'équipe

Lot 5

MIA 2ème année

- Analyser les résultats d'une étude de marché
- Concevoir un business plan projet

3) Résultats à atteindre :

BTS MCO - NDRC

Les apprenants doivent être en capacité d'obtenir au moins la moyenne aux épreuves finales en BTS.

Bac + 5 MIA

- Réaliser un plan de gouvernance
- Oral et dossier du développement d'une nouvelle activité

4) Public concerné :

Lot 1 :

BTS MCO1 - Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Bachelor Marketing Vente Gestion 1ère année - Outils de gestion

Lot 2 : BTS MCO 2 : Développement de la relation client et vente conseil

Lot 3 :

BTS NDRC1- NDRC2 : Relation client à distance et digitalisation pratique

BTS MCO1 : Développement de la relation client et vente conseil

BTS MCO2 : Management de l'équipe commerciale - Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Lot 4 : Manager en Ingénierie d’Affaire 1^{ère} et 2^{ème} année

Organiser, construire et piloter l'ingénierie de la solution complexe durable

Piloter le projet de l'équipe

Lot 5 : Manager en Ingénierie d’Affaire 2^{ème} année

Analyser les résultats d'une étude de marché

Concevoir un business plan projet

5) Conditions de réalisation de la formation

Durée de la formation :

Lot 1

BTS MCO1 :

Animation et dynamisation de l'offre commerciale : 95 heures de face à face- 4 heures en @learning
- 4 heures de hors face/face

Bachelor Marketing Vente Gestion

Outils de gestion : 21 heures de face/face et 7H00 examen

Lot 2

BTS MCO2 : Développement de la relation client et vente conseil : 75 heures de face à face, 4 heures de @learning, 4heures de hors face/face et examen 7,5heures

Lot 3

BTS NDRC1 : Relation client à distance et digitalisation pratique : 57 heures de face/face – 2,5 heures de @learning – 4 heures hors face/face – Examen : 15 heures

BTS NDRC2 Relation client à distance et digitalisation pratique : 45 heures – 2 heures de @learning – 4 heures de hors face/face – Examen 15 heures

BTS MCO1 : Développement de la relation client et vente conseil : 114 heures de face/face – 4 heures de @learning – 4 heures hors face/face

BTS MCO2 : Animation et dynamisation de l'offre commerciale : 90 heures de face/face – 4 heures de @learning – 4 heures de hors face/face – examen 7,5 heures

BTS MCO2 : Management de l'équipe commerciale : 45 heures de face/face – 2 heures de @learning – Examen : 9H00

Lot 4

49 heures de face à face et 2 heure de @learning

Lot 5

52H5 heures de face face – 1H00 @learning

Période : septembre 2026 à juillet 2027

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission avant le 24 juillet 2026

Lieu : St Germain en Laye

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

Méthodes pédagogiques : Cours magistraux, travaux pratiques et suivi individualisé des dossiers professionnels, conformément aux exigences du référentiel du diplôme et de l'examen pour la préparation aux épreuves écrites et orales du BTS. Mise en situation intégrant les pratiques et vécus en entreprise d'accueil pour renforcer le professionnalisme des apprenants de Sup de V.
Utilisation des outils digitaux

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 numérisée mis à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de Sup de V).

5) Profils recherchés

Enseignant(e) en techniques commerciales, avec une expérience commerciale, diplômé(e) en Bac+4/5, expérience en formation de BTS MCO ou/et BTS NDRC appréciée.

Consultant, enseignant en ingénierie d'Affaires, intervenant professionnel diplômé niveau bac+4/5, expérience significative en Ingénierie d'affaires

Saint-Germain-en-Laye, le 24/07/2026

Lettre de consultation transmise par mail

Objet : Lettre de consultation

Numéro de consultation : 26ESVM047

Consultation : Développement personnel - Entrepreneuriat- Digital - Communication

Site : SUP DE V - 51 boulevard de la Paix, 78100 Saint-Germain-en-Laye

Procédure adaptée

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « SUP de V » 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 selon le modèle joint à cette lettre, **au plus tard pour le 24/08/2026 à 12h00.** La réponse devra obligatoirement contenir le fichier « matrice pft ».

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : formateur@supdev.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 V 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).

Dans le cadre de son engagement dans la certification nationale Qualiopi, SUP de V vous demande de respecter les conditions suivantes :

1. Transmettre les documents suivants avec votre Proposition Technique et Financière : CV de l'intervenant, diplôme de l'intervenant, proposition technique et financière (joint à cette lettre de consultation), extrait de casier judiciaire de l'intervenant
2. Envoyer les attestations fiscales et sociales : Attestation de vigilance (URSSAF) moins de 6 mois, attestation de régularité fiscale de moins de 6 mois et KBIS de moins de 3 mois (si société). Si salariés étrangers : la liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail.
3. Selon le site sur lequel le formateur interviendra : le plan de prévention complété, daté et signé.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

Fiche d'Expression de Besoin de Formation

Développement personnel – Entrepreneuriat- Digital - Communication

Organisme demandeur : SUP DE V

Adresse : 51 bd de la Paix 78100 Saint Germain en Laye

Rédacteur Lydie BAUDIC

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Bachelor Marketing Vente et Gestion visé

Il s'agit de faire prendre conscience aux apprenants du Bachelor EGC de l'impact de la communication orale et non verbale dans la relation commerciale : savoir gérer ses émotions, maîtriser le non verbal, utiliser son potentiel de créativité au service de son efficacité commerciale. Ils doivent comprendre les concepts clés de l'entrepreneuriat social.

Manager Marketing Digital et Communication

Le Manager Marketing Digital et Communication conçoit et supervise la mise en œuvre de la stratégie digitale de son entreprise ou d'une organisation cliente afin d'optimiser son positionnement en ligne et celui de son offre/service et d'assurer la communication et la promotion de son identité auprès d'un public cible.

2) Objectifs poursuivis

Lot 1 - Développement personnel, leadership et efficacité, séminaire de recherche entreprise

- Identifier ses forces et points de développement
- Renforcer l'estime et la confiance en soi
- Apprendre à gérer le stress
- Savoir communiquer et désamorcer une situation conflictuelle
- Prendre la parole, communiquer et convaincre ainsi que préparer leur recherche entreprise.

Lot 2 – Entrepreneuriat

- Comprendre les concepts clés de l'entrepreneuriat social
- Analyser les défis sociétaux et environnementaux auxquels l'entrepreneuriat social tente de répondre.
- Évaluer l'importance de l'impact social et environnemental dans les modèles économiques.
- Connaître les modèles économiques innovants
- Apprendre à concevoir et à évaluer des idées de projets sociaux
- Avoir une réflexion critique sur les opportunités et les défis de l'entrepreneuriat social
- Évaluer les avantages et les limites des nouveaux modèles économiques

Lot 3 – Audit digital – Gestion de projet agile

- Comprendre l'environnement digital de l'entreprise et gérer la transformation digitale
- Analyser la performance digitale de l'organisation
- Appréhender un cadrage projet agile et découvrir et utiliser les indicateurs agiles pour piloter le projet

- Mieux appréhender l'impact des différences culturelles dans les relations de travail

Lot 4 – Plan média – Sourcing fournisseurs

- Construire un plan média
- Savoir concevoir et déployer une campagne digitale
- Définir la politique de référencement des fournisseurs et les sélectionner
- Gérer la relation avec les prestataires et les évaluer

Lot 5 – Plan de communication – Développement marketing de soi

- Construire un plan de communication omnicanal
- Choisir des leviers et canaux adaptés et concevoir des actions de communication
- Acquérir des compétences pour gérer efficacement la présence d'une entreprise sur les différentes plateformes de médias sociaux
- Acquérir des compétences pour promouvoir efficacement sa propre marque personnelle

Lot 6 – Tableaux de bord – Gestion budget

- Maîtriser les outils de création de tableaux de bord
- Acquérir des compétences pour collecter, analyser et interpréter les datas pertinentes
- Définir et gérer un budget de marketing digital et communication.

3) Résultats à atteindre :

Lot 1 - Développement personnel, leadership, efficacité collective, séminaire recherche entreprise

- Animer une réunion
- Rechercher une entreprise en alternance

Lot 2 – Entrepreneuriat

Soutenance entrepreneuriale

Lot 3 – Audit digital – Gestion de projet agile

Epreuve certificative du bloc 1

Lot 4 – Plan média – Sourcing fournisseurs

Epreuve certificative bloc 2 et 4

Lot 5 – Plan de communication – Développement marketing de soi

Epreuve certificative du bloc 2

Lot 6 - Tableaux de bord – Gestion budget

Epreuve certificative du bloc 1

4) Public concerné :

Lots	Matières	Groupes
1	Prise de parole communiquer et convaincre - Séminaire de recherche entreprise - Développement personnel leadership et efficacité	EGC 1 – EGC2 – EGC3
2	Entrepreneuriat - Entrepreneuriat et nouveaux modèles économiques	EGC 2 – EGC 3
3	Environnement digital de l'entreprise - Audit digital de l'entreprise - Cadrage et pilotage en mode agile du projet	MMDC1 – MMDC2

	- Pilotage de l'équipe projet en contexte multiculturel	
4	Elaboration d'un plan média - Création de campagne digitale responsable - Politique de référencement et sourcing des fournisseurs - Suivi et évaluation des prestataires et fournisseurs	MMDC1 – MMDC2
5	Plan de communication - Choix des canaux, outils et support de communication digitale - Management des médias sociaux - Développement du marketing de soi	MMDC1 – MMDC2
6	Tableau de bord et datawiz - Analyse et exploitation des datas - Budgétisation des actions de mkg digital et communication et ROI	MMDC1 – MMDC2

5) Condition de réalisation de la formation,

Durée de la formation :

<u>Lots</u>	<u>Matières</u>	
1	Développement personnel leadership et efficacité Prise de parole communiquer et convaincre Séminaire de recherche entreprise	91H de face à face 15H00 hors face/face (oral prise de parole) 7H00 examen
2	Entrepreneuriat – Entrepreneuriat et nouveaux modèles économiques Journées Act'RSE et entrepreneuriat	70H00 de face/face 28H00 en examen 24H00 hors face/face
3	Environnement digital de l'entreprise - Audit digital de l'entreprise - Cadrage et pilotage en mode agile du projet - Pilotage de l'équipe projet en contexte multiculturel	70H00 de face/face
4	Elaboration d'un plan média - Création de campagne digitale responsable - Politique de référencement et sourcing des fournisseurs - Suivi et évaluation des prestataires et fournisseurs	84 H00 de face/face
5	Plan de communication - Choix des canaux, outils et support de communication digitale - Management des médias sociaux - Développement du marketing de soi	80,5 et 3H00 de @learning
6	Tableau de bord et datawiz - Analyse et exploitation des datas - Budgétisation des actions de mkg digital et communication et ROI	91 H00 de face/face

Participation aux conseils de classe

Période : septembre 2026 à juillet 2027

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission pour le 24 juillet 2026

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 . Mise en situation intégrant les pratiques et vécus en entreprise d'accueil pour renforcer le professionnalisme des apprenants de Sup de V. Animation de séances e-learning. exercices, training (improvisation, corporel...) individuel et en binômes

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 numérisée mise à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de Sup de V).

6) Profils recherchés

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,

Consultant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 avec une expérience professionnelle significative dans le domaine de l'entrepreneuriat

Saint-Germain-en-Laye, le 24/07/2026

Lettre de consultation transmise par mail

Objet : Lettre de consultation

Numéro de consultation : 26ESVM048

Consultation : Economie / Intelligence économique / Marketing

Site : SUP DE V - 51 boulevard de la Paix, 78100 Saint-Germain-en-Laye

Procédure adaptée

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « SUP de V » 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 selon le modèle joint à cette lettre, **au plus tard pour le 24/08/2026 à 12h00.** La réponse devra obligatoirement contenir le fichier « matrice pft ».

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : formateur@supdev.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 V 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).

Dans le cadre de son engagement dans la certification nationale Qualiopi, SUP de V vous demande de respecter les conditions suivantes :

1. Transmettre les documents suivants avec votre Proposition Technique et Financière : CV de l'intervenant, diplôme de l'intervenant, proposition technique et financière (joint à cette lettre de consultation), extrait de casier judiciaire de l'intervenant
2. Envoyer les attestations fiscales et sociales : Attestation de vigilance (URSSAF) moins de 6 mois, attestation de régularité fiscale de moins de 6 mois et KBIS de moins de 3 mois (si société). Si salariés étrangers : la liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail.
3. Selon le site sur lequel le formateur interviendra : le plan de prévention complété, daté et signé.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

Fiche d'Expression de Besoin de Formation Economie / Intelligence économique / Marketing

Organisme demandeur : SUP DE V

Adresse : 51, Boulevard de la Paix, 78100 Saint Germain en Laye

Rédacteur : Lydie Baudic

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

- Le Manager Marketing Digital et Communication conçoit et supervise la mise en œuvre de la stratégie digitale de son entreprise ou d'une organisation cliente afin d'optimiser son positionnement en ligne et celui de son offre/service et d'assurer la communication et la promotion de son identité auprès d'un public cible.
- Dans le cadre des formations commerciales dispensées à Sup de V, il s'agit de préparer les apprenants à acquérir une vision stratégique de l'écosystème, permettant de gérer et assurer le développement commercial. Ils doivent développer une approche analytique et stratégique des marchés cibles, facteur clé de réussite pour le développement commercial et la gestion des risques sur des marchés locaux ou internationaux.
Les entreprises attendent une maîtrise des techniques de marketing opérationnel et relationnel.
- Dans le cadre du Bachelor Marketing Vente et Gestion, les étudiants de l'EGC doivent être sensibiliser aux enjeux économiques

2) Objectifs poursuivis

Compétences à acquérir :

LOT1

MMDC

- Concevoir une communication de marque et de produit, traduire le positionnement
- Savoir présenter, défendre et faire valider une stratégie digitale

EGC

- Maîtriser les principes généraux de la politique produit, du packaging, du design produit, de la gestion de marque, de la définition d'une politique de prix
- Elaborer un plan d'action commercial

LOT 2

RDC

- Structurer le plan d'action commercial omnicanal à conduire et choisir les outils numériques de pilotage du plan d'action commercial omnicanal
- Analyser les marchés, les tendances et la concurrence sur le secteur d'activité de son entreprise

- Comprendre les stratégies d'entreprise
- Acculturer les futurs ingénieurs d'affaires et manager commerciaux sur les transformations profondes et dynamiques spécifiques des secteurs B to B « Industrie » et « Services IT »
- Etablir un diagnostic de l'entreprise
- Analyser et segmenter les marchés B to B
- Comprendre l'intelligence économique, mettre en place une démarche de veille stratégique
- Comprendre les concepts clés du diagnostic stratégique

LOT 3

- Appréhender les enjeux économiques géopolitiques et environnementaux

3) Résultats à atteindre :

LOT1

MMDC : Epreuves certificatives 1 et 2 du bloc 2

EGC : épreuve nationale

LOT 2

RDC épreuve bloc de compétence 1 (Dossier commercial)

MIA épreuve certificative intégrative du bloc 1 (Dossier + soutenance)

LOT 3 contrôle continu

4) Public concerné :

Etudiants en alternance des filières

Lot 1 :

MMDC

Communication de marque et de produit - Négociation du plan d'actions

EGC : Marketing mix - Plan d'action commerciale

Lot 2 :

RDC : Construire le plan de développement et les outils de pilotage - Construire un TB avec un tableur Excel - Mener une veille stratégique et intelligence concurrentielle dont conf IA

MIA : Comprendre les stratégies d'entreprise - Dynamiques opportunités et innovation des marchés industriels et serviciels - Diagnostic de l'entreprise - Analyse stratégique des marchés Bto B - Intelligence économique, veille stratégique et sécurisation de la data - Stratégie d'entreprise, RSE et transformation des organisations

Lot 3 :

EGC :

Enjeux économiques géopolitiques et environnementaux

5) Condition de réalisation de la formation,

Nombre prévisionnel de groupes et durée des sessions :

Lot 1 :

1 groupe MMDC1 et 1 groupe MMDC2 soit 42Heures de face à face (21 H00 MMDC1 – 21 H00 MMDC2)

EGC1 soit 21Heures de face/face – EGC2 35 Heures de face à face – EGC3 = 28 Heures de face face

Examen MIA = 14H00

Lot 2 : 1 groupe RDC soit 38,5 H de face à face et 3H de @learning

1 groupe en MIA1, 2 groupes de MIA2 soit 146H face à face et 5H de @learning

Lot 3 :

Heure en face/face : 1 groupe EGC1 42 H, un groupe EGC2 14H

Examen MIA = 14H00

Période : septembre 2026 à juillet 2027

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission avant le 24 juillet 2026

Lieu : Les formations se déroulent à Saint Germain-en-Laye.

Effectif : Maximum de participants par session : entre 15 et 35 apprenants

Méthodes pédagogiques : cas pratiques, coaching, mise à disposition d'une boîte à outil opérationnelle, mises en situation,

Supports de cours : à transmettre au responsable pédagogique au plus tard 15 jours avant la première intervention.

Version numérisée mise à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de Sup de V)

6) Profils recherchés

Consultant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 avec une expérience professionnelle dans le Marketing en France ou à l'international (Responsable Marketing, Directeur Marketing Opérationnel, Directeur Commercial)

Saint-Germain-en-Laye, le 25/07/2026

Lettre de consultation transmise par mail

Objet : Lettre de consultation

Numéro de consultation : 26ESVM055

Consultation : BTS

Site : SUP DE V - 51 boulevard de la Paix, 78100 Saint-Germain-en-Laye

Procédure adaptée

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « SUP de V » 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 selon le modèle joint à cette lettre, **au plus tard pour le 25/08/2026 à 12h00.** La réponse devra obligatoirement contenir le fichier « matrice pft ».

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : formateur@supdev.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 V 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).

Dans le cadre de son engagement dans la certification nationale Qualiopi, SUP de V vous demande de respecter les conditions suivantes :

1. Transmettre les documents suivants avec votre Proposition Technique et Financière : CV de l'intervenant, diplôme de l'intervenant, proposition technique et financière (joint à cette lettre de consultation), extrait de casier judiciaire de l'intervenant
2. Envoyer les attestations fiscales et sociales : Attestation de vigilance (URSSAF) moins de 6 mois, attestation de régularité fiscale de moins de 6 mois et KBIS de moins de 3 mois (si société). Si salariés étrangers : la liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail.
3. Selon le site sur lequel le formateur interviendra : le plan de prévention complété, daté et signé.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

Fiche d'Expression de Besoin de Formation BTS

Organisme demandeur : SUP DE V

Adresse : 51 bd de la Paix 78100 Saint Germain en Laye

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Les apprentis en BTS ont à préparer l'épreuve en relation client et négociation vente (BTS NDRC) ,en culture générale et en anglais.

2) Objectifs poursuivis

Relation client et négociation vente

- *Cibler et prospecter la clientèle
- *Négocier et accompagner la relation client
- *Organiser et animer un événement commercial
- *Exploiter et mutualiser l'information commerciale

Culture générale expression

Appréhender et réaliser un message écrit :

- *Respecter les contraintes de la langue écrite
 - *Synthétiser des informations
 - *Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- Communiquer oralement :
- S'adapter à la situation
 - Organiser un message oral

Anglais

Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières

- *Compréhension de documents écrits
- *Production écrite
- *Compréhension de l'oral
- *Production et interactions orales

3) Résultats à atteindre :

Obtenir au moins la moyenne aux épreuves

4) Public concerné :

Etudiants en alternance de la filière BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client et BTS Management Commercial Opérationnel

5) Condition de réalisation de la formation,

Durée de la formation :

Lot 1

BTS NDRC 2^{ème} année

Relation client et négociation vente : 135 heures de face /face – 5 H00 @learning – 4 heures hors face/face – Examen 7,5 heures

BTS NDRC 1^{ère} année :

Relation client et négociation vente : 171 heures de face /face – 6,5 H00 @learning – 4 heures hors face/face –

Lot 2

BTS MCO1 : Culture générale expression 57 heures de face/face – 2,5 heures de @learning – 4 heures de hors face/face

BTS NDRC1 : Culture générale expression 57H00 face/face, 2,5 H00 @learning, 4H00 hors face/face

Ecrire et s'exprimer en tant que professionnel 3H00 @learning

BTS NDRC2- MCO2 cours mutualisé : Culture générale expression 60H00 face/face, 3H00 @learning, 4H00 hors face/face , 3H00 d'examen(NDRC2) et 6heures (MCO2)

Ecrire et s'exprimer en tant que professionnel : 10,5H00@learning

Formation par modules de 2 à 4 heures - Participation aux conseils de classe

Lot 3

BTS NDRC1 : Anglais : 57 heures de face/face – 2,5 heures de @learning – 4 heures de hors face/face

BTS MCO2 : Anglais : 45 heures de face/face – 2 heures de @learning – 4 heures de hors face/face – Examen 4 heures

Lot 4

BTS NDRC2 : Anglais = 45 heures de face/face – 3 heures de @learning – 4 heures de hors face/face – 11 heures d'examen

BTS MCO1 : Anglais = 57 heures de face/face – 2,5 heures de @learning – 4 heures de hors face/face

Nombre prévisionnel de sessions / site :

Un groupe en BTS NDRC 1^{ère} année et 2^{ème} année – Un groupe en BTS MCO1^{ère} année et BTS MCO 2^{ème} année – Une mutualisation des cours en BTS NDRC2 et MCO2 en culture générale

Période : septembre 2026 à juillet 2027

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission pour le 24 juillet 2026

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 pour la préparation des épreuves du BTS. Mise en situation intégrant les pratiques et vécus en entreprise d'accueil pour renforcer le professionnalisme des apprenants de Sup de V. Animation de séances e-learning.

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 numérisée mise à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de Sup de V).

Evaluation : examens écrits et examen oral

6) Profils recherchés



Intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5, expérience en formation de BTS requise

La présente fiche est une aide, pour que vous puissiez répondre sous un format unique, à la consultation de l'EESC SUP de V, établissement de formation de la CCI Paris Ile de France Education. Son contenu est exclusivement destiné à une diffusion interne à l'EESC SUP de V.

1 – RENSEIGNEMENTS GENERAUX ET ADMINISTRATIFS

Raison sociale de l'entreprise répondante	
Adresse du siège social	
Forme juridique (entreprise individuelle, SA, SARL, EURL, association, etc.)	
Numéro SIRET	
Numéro de Déclaration d'Activité (NDA)	
N° de certification Qualiopi (le cas échéant)	
Régime de TVA	☐ Entreprise soumise à la TVA. Préciser le taux : % ☐ Entreprise exonérée de TVA
Identité du représentant de l'entreprise	Nom : Prénom :
Coordonnées du représentant de l'entreprise	Téléphone fixe : Téléphone portable : Courriel :
Présentation de l'Entreprise	
Références dans le domaine de la formation initiale et continue (ex : entreprises, écoles, contacts, publications...)	
Liste des moyens de mise à jour des compétences (ex : formation, participation forum, inscription newsletter)	
Pièces à joindre obligatoirement à cette partie	- Extrait de KBIS (si en société) - Attestation de vigilance de moins de 6 mois - Attestation de régularité fiscale de moins de 6 mois

2 - POUR CHAQUE COURS OU MODULE : PROPOSITION TECHNIQUE

Reproduire le tableau ci-dessous pour autant de cours ou modules nécessaires

Pour l'année pédagogique 2026-2027

Formation initiale

Nom de la formation BTS, Licence, Bachelor, Master,	
Intitulé du cours ou du module	
Durée en heures Préciser pour : un groupe, une section...	
Objectifs pédagogiques	
Prérequis à l'entrée dans le cours	
Plan du cours et durée indicatives des grandes parties	
Méthodes pédagogiques utilisées / Matériels mis en œuvre	
Mode d'évaluation	
Pièces à joindre obligatoirement à cette partie	- CV des enseignants pressentis pour chaque cours ou module - Extrait de casier judiciaire pour chaque enseignant - Copie des diplômes pour chaque enseignant - Si salariés étrangers : liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail

3 - PROPOSITION FINANCIERE

POUR LA FORMATION INITIALE

Le face à face pédagogique contient : la préparation des cours, la préparation et la fourniture des supports de cours, la rédaction des sujets d'examens, la correction des copies, la relecture éventuelle des copies, et justification éventuelle de la note avec les candidats, ...

Les réunions pédagogiques contiennent : les réunions pédagogiques avec les coordinateurs, les conseils de classe, la participation aux journées portes ouvertes, à des salons, à des réunions de maitres d'apprentissages, ...

		Indiquer ci-dessous votre taux horaire	
Niveau	Prestation	Taux horaire €HT	Taux horaire €TTC
<u>Niveau 7</u> (Bac+5) (Master, DSCG, ...)	Pour le face à face pédagogique : (Taux horaire 100%)		
	Pour les réunions pédagogiques : (50 % du face à face)		
	Pour les examens : (75 % du face à face)		
<u>Niveau 6</u> (Bac+3/4) (Bachelor, DCG, Licence, BUT ...)	Pour le face à face pédagogique : (Taux horaire 100%)		
	Pour les réunions pédagogiques : (50 % du face à face)		
	Pour les examens : (75 % du face à face)		
<u>Niveau 5</u> (Bac+2) (BTS, ...)	Pour le face à face pédagogique : (Taux horaire 100%)		
	Pour les réunions pédagogiques : (50 % du face à face)		

LISTE DE VERIFICATION DES DOCUMENTS A TRANSMETTRE

Récapitulatif des pièces à joindre à cette proposition, sans lesquelles la proposition sera automatiquement rejetée :

☒	Documents attendus
☐	Accord-cadre à bons de commande daté et signé de façon manuscrite ou avec un certificat de signature électronique
☐	Votre proposition technique et commerciale , avec la matrice pft filière complétée
☐	Extrait de K-BIS <u>de moins de 3 mois</u> , si société
☐	CV des intervenants pressentis pour chaque cours ou module
☐	Copie des diplômes pour chaque enseignant
☐	Extrait de casier judiciaire pour chaque intervenant (si demande en cours, fournir l'accusé réception de la demande)
☐	Récépissé de déclaration d'Activité d'un prestataire de formation (NDA)
☐	Attestation de certification Qualiopi (le cas échéant)
☐	Plan de prévention du site sur lequel le formateur interviendra complété et signé
☐	Attestation de vigilance <u>de moins de 6 mois</u> (en ligne, auprès de l'URSSAF)
☐	Attestation de régularité fiscale <u>de moins de 6 mois</u> , selon le régime de votre société : En ligne, auprès de l'URSSAF En ligne, auprès de votre compte fiscal en ligne Auprès du service des impôts via le formulaire n°3666
☐	Si salariés étrangers : la liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail