

Saint-Germain-en-Laye, le 27 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 : 22ESVM035 - Culture économique, juridique et marketing

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 11 juillet 2022 à 17h00**. 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).

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

HONGDACHANH Anne-Sophie

Fiche d'Expression de Besoin de Formation Culture économique, juridique et marketing

Organisme demandeur : ESSYM

Adresse : 44 rue Patenôte – 78120 RAMBOUILLET / 7 avenue des Trois Peuples – 78180 MONTIGNY LE BRETONNEUX

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Dans le cadre de la formation de BTS Support à l'Action Managériale et de BTS Gestion de la PME et du BTS Comptabilité gestion les étudiants doivent approfondir des concepts économiques, juridiques et managériaux au travers des thèmes suivants : l'entreprise et son environnement, l'organisation de l'activité de l'entreprise, la régulation de l'activité économique, l'impact du numérique sur la vie de l'entreprise, les mutations du travail et les choix stratégiques de l'entreprise.

Les étudiants des BTS SAM et GPME doivent connaître et/ou maîtriser les fondamentaux du management des RH.

Les apprentis en BTS Professions Immobilières doivent préparer le bloc de compétences « Conseil en ingénierie de l'immobilier » pour obtenir leur BTS. Cette épreuve vise à vérifier l'aptitude du candidat à :

- Appréhender l'environnement de l'immobilier,
- Mettre en évidence les interactions entre l'activité économique, l'évolution du droit et l'activité de l'immobilier,
- Mener une réflexion et construire des réponses argumentées,
- Exploiter une documentation relative au secteur immobilier.

Les apprentis doivent également préparer deux épreuves écrites Conseil en ingénierie de l'immobilier et Transaction Immobilière ainsi qu'une épreuve orale « conduite et présentation des activités professionnelles ».

Les étudiants des Masters de l'ISM ainsi que de la LPMOE doivent connaître les fondamentaux du Marketing et de la communication.

2) Objectifs poursuivis

- **Environnement économique et juridique en BTS**

Dans le cadre de la formation de BTS Support à l'Action Managériale et de BTS Gestion de la PME et du BTS Comptabilité et Gestion, les étudiants doivent être aptes à : analyser les évolutions de l'environnement et en identifier les conséquences sur la situation de l'entreprise, identifier les principales politiques économiques et leur impacts sur les différents marchés, analyser l'influence de paramètres économiques sur les décisions de l'entreprise, identifier et analyser les choix stratégiques de l'entreprise, caractériser les différentes obligations de l'employeur dans le cadre du droit social et numérique, analyser les besoins de financement de l'entreprise et recenser les solutions envisageables dans ce domaine.

Les préparer aux épreuves de BTS selon les thèmes imposés par le ministère de l'enseignement supérieur.

- Gestion RH en BTS

Les étudiants du diplôme BTS SAM et GPME doivent être capables de participer à une véritable gestion et valorisation des ressources humaines, en assurant la gestion du personnel, en accompagnant le parcours professionnel, en contribuant à l'amélioration de la vie au travail, en collaborant aux relations sociales et en participant à la performance sociale.

- Droit et veille juridique – Economie et organisation de l'immobilier – BTS Professions Immobilières

Droit et veille juridique

- identifier et mettre en œuvre les règles de droit qui s'appliquent aux différents acteurs de l'immobilier
- analyser une situation professionnelle courante, la qualifier, formuler les problèmes posés et proposer une solution pertinente argumentée,
- maîtriser les techniques de recherche de documentation juridique en utilisant des outils et des technologies variés,
- disposer des compétences méthodologiques d'analyse de la documentation juridique.

La veille juridique apporte au technicien en professions immobilières une perception élargie de ses activités afin de développer sa capacité d'adaptation dans un contexte en perpétuelle évolution et favorise son aptitude à évoluer vers d'autres responsabilités.

Economie et organisation de l'immobilier

- appréhender les différents secteurs immobiliers dans un contexte économique général.
- caractériser l'importance et le rôle du secteur de l'immobilier dans l'économie nationale et internationale et en comprendre les évolutions. L
- analyser et interpréter le fonctionnement des différents marchés, identifier les acteurs et cerner l'importance de la politique du logement dans une perspective de croissance économique.

Cette unité permet au titulaire du BTS « Professions immobilières » d'acquérir le vocabulaire et les concepts de base de l'économie et de son organisation. L'approche prend appui sur l'environnement économique, social et organisationnel de l'immobilier et permet également d'acquérir des compétences en matière de veille économique.

Préparer aux épreuves de BTS selon le cahier des charges disponible dans le référentiel Education Nationale

- Marketing

Les étudiants Master MCO doivent acquérir les bases de déontologie de management, de communication et de marketing.

Les étudiants Master MDO doivent acquérir les bases de marketing, de marketing digital et de compréhension du comportement du consommateur

Les étudiants du Master MSC doivent acquérir les bases d'Ethique et de sciences de gestion.

Les étudiants de la Licence professionnelle Management et Organisation de l'entreprise doivent acquérir les bases du marketing stratégique et opérationnel.

3) Résultats à atteindre :

A la fin de la formation, le niveau attendu sera :

- **Environnement économique et juridique en BTS**

Dans le cadre de la formation de BTS Support à l'Action Managériale et de BTS Gestion de la PME et du BTS CG, les étudiants doivent être en mesure de disposer d'une culture économique, juridique et managériale, de s'approprier le cadre juridique, économique et managérial de son activité professionnelle et de mobiliser les compétences nécessaires à la réalisation des objectifs et des activités de l'entreprise et enfin, de communiquer avec les différentes parties prenantes de l'entreprise

Obtenir au moins la moyenne à l'épreuve de CEJM du BTS préparé.

- **Gestion RH en BTS**

Les étudiants du diplôme BTS SAM et GPME doivent posséder les compétences leur permettant de participer aux actions de : recrutement, mise en œuvre de la formation, mise en œuvre des contrats, gestion administrative du personnel, suivi de carrière des membres de l'entité, amélioration de la qualité de vie au travail. Obtenir au moins la moyenne aux épreuves du BTS

- **Droit et veille juridique – Economie et organisation de l'immobilier – BTS Professions Immobilières**

Obtenir au moins la moyenne aux épreuves du BTS Professions immobilières.

- **Marketing**

A l'issue de la formation du Master MCO, MDO et MSC, les étudiants seront en mesure de :

- Traduire et utiliser les savoirs complexes en management et communication.
- Auditer, concevoir et appliquer des stratégies de développement d'une organisation et des stratégies de communication.
- Coordonner et gérer des projets en vue de renforcer l'impact socio-économique de l'organisation.
- Animer et gérer les relations avec les parties prenantes internes et externes afin de favoriser la co-construction de projets, de stratégies et d'activités.
- Appliquer une démarche scientifique de conseil en organisation et en communication.
- Agir en acteur socialement responsable.

Les étudiants de la LPMOE devront être prêts pour soutenir leur mémoire devant un jury de professionnels.

Public concerné :

Etudiants en alternance des filières :

- BTS SAM
- BTS GPME
- BTS Professions Immobilières
- BTS CG
- LP MOE
- Master MSC
- Master MDO
- Maser MCO

4) Condition de réalisation de la formation

Participation aux conseils de classe.

Nombre prévisionnel de sessions / site :

Lot 1 :

- BTS SAM
 - o Collaboration Gestion RH : 175h de face à face
 - o CEJM : 168h de face à face et 2h de suivi elearning
- BTS GPME
 - o Gérer le personnel et contribuer à la GRH : 38h de face à face
 - o CEJM : 91h de face à face et 1,5h de suivi elearning
- Réunions et conseils de classe : 8h

Lot 2 :

- BTS CG : CEJM : 184h de face à face et 8h de suivi elearning
- Réunions et conseils de classes : 8h

Lot 3 :

- BTS Professions Immobilières
 - o Economie et organisation de l'immobilier : 76h de face à face et 3h de suivi elearning
 - o Droit et veille juridique : 57h de face à face et 3h de suivi elearning
- Réunions et conseils de classes : 4h

Lot 4 :

- LPMOE :
 - o Marketing stratégique et opérationnel : 54 h de face à face
 - o Jury de Soutenance : 14h
- Réunions et conseils de classe : 2h

Lot 5 :

- Master MSC
 - o Ethique et sciences de gestion : 14h
 - o Marketing management : 7h
- Master MCO
 - o Communication externe : 21h
 - o Marketing : 21h
 - o Déontologie, management, Communication : 14h
- Master MDO
 - o Marketing : 21h
 - o Marketing Digital : 21h
 - o Comportement du consommateur : 21h
- Réunions et conseils de classes : 4h

Période : septembre 2022 à juillet 2023

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission pour le 18 juillet 2022

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

Méthodes pédagogiques : Cours magistraux et travaux dirigés conformes aux exigences du référentiel de formation. Mise en situation intégrant les pratiques et vécus en entreprise d'accueil pour renforcer le professionnalisme des apprenants de l'ESSYM.

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 l'ESSYM).

Evaluation : examen écrit

5) Profils recherchés

Consultant(e), Enseignant(e), Intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5, expérience professionnelle significative en Economie, Droit ou marketing/Communication.