

Saint-Germain-en-Laye, le 31 mai 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 : 22ESVM045 - 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 vendredi 10 juin 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).

Veillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

HONGDACHANH Anne-Sophie

Fiche d'Expression de Besoin de Formation Langues étrangères - Développement personnel

Organisme demandeur : SUP DE VENTE | ESSYM

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

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Lot 1 Langues étrangères BTS PI

Les apprentis en BTS Professions Immobilières doivent préparer une épreuve d'anglais dans le cadre de leur diplôme. L'épreuve a pour but d'évaluer au niveau B2 les compétences langagières suivantes :

- compréhension de documents écrits ;
- production écrite ;
- compréhension de l'oral ;
- production et interaction orales.

Lot 2 Langues étrangères : Allemand EGC

Les étudiants du groupe EGC doivent faire un stage à l'international, certains souhaitent le réaliser en Allemagne. Ils doivent savoir analyser les offres d'emploi et être préparés aux entretiens de recrutement. Ils doivent également acquérir le vocabulaire commercial et économique.

Lot 3 Langues étrangères :

Dans le contexte mondial actuel, où l'information passe de plus en plus par Internet, où les échanges s'accroissent sans s'arrêter aux frontières, où le commerce international s'intensifie, l'anglais est devenu une condition de recrutement pour beaucoup d'entreprises, voire, chez certaines, la langue de travail. Il s'agit donc de former les futurs cadres commerciaux à maîtriser la communication écrite et orale dans un contexte international professionnel.

Dans le cadre des formations de MASTER délivrées en partenariat notamment avec l'ISM (institut supérieur de management de l'Université de Versailles St Quentin en Yvelines), l'Anglais prend une place particulièrement importante. Les entreprises attendent que les apprenants soient en mesure de s'exprimer avec aisance en anglais et qu'ils puissent gérer des dossiers professionnels en anglais.

Lots 4 et 5 Développement personnel- Communication :

Il s'agit de faire prendre conscience aux apprenants 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.

2) Objectifs poursuivis

Lot 1 Langues étrangères

Les apprentis de **BTS Professions Immobilières** doivent être capables de :

- Communiquer efficacement, en anglais, avec un interlocuteur étranger et adapter son propos :
 - o en prenant en compte les référents culturels et les représentations de son interlocuteur,
 - o en donnant du sens aux spécificités professionnelles françaises.
- Maîtriser un langage de base propre à l'immobilier.

Les apprentis doivent savoir :

- Se présenter
- Se « vendre » lors d'un entretien de recrutement
- S'adapter à des interlocuteurs d'autres cultures

Lot 3 Langues étrangères

Compétences à acquérir pour les titres **Manager en Ingénierie d'affaires et Responsable du développement Commercial** :

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

Les étudiants de **Masters MRCDQ** doivent mobiliser et développer des compétences fondamentales et atteindre le niveau B2 du CECRL et doivent acquérir :

- Compréhension écrite de documents (brochures, dossiers, articles de presse, documents d'entreprises...) en lien avec le domaine professionnel et relevant de l'aire anglophone;
- Expression orale : Communiquer avec un degré de spontanéité et d'aisance tel qu'une conversation avec un interlocuteur natif et s'exprimer de façon claire et détaillée sur une grande quantité de sujets, émettre un avis sur un sujet d'actualité et exposer les avantages et les inconvénients de différentes solutions.

Lots 4 et 5 Développement personnel- Communication :

Compétences à acquérir :

- utiliser au mieux son potentiel de communication verbale et non verbale.
- s'adapter à son interlocuteur
- créer du « lien »
- gagner en agilité et en efficacité dans des situations à fort enjeu
- faire preuve de créativité tout en s'adaptant aux contraintes et exigences des process
- prévenir et gérer le stress
- pérenniser une relation de qualité à titre individuel et collectif
- mener des entretiens individuels (avec son équipe, des prospects, clients ...)
- prendre la parole en public
- mettre en place des outils et des supports de communication adaptés aux situations
- communiquer en situations difficiles

3) Résultats à atteindre :

Lot 1 Langues étrangères BTS PI

Obtenir au moins la moyenne à l'épreuve d'anglais du BTS

Lot 2 Langues étrangères : Allemand EGC

Réussir son stage à l'international

Lot 3 Langues étrangères :

- Bachelor RDC, EGC et MIA

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

- se présenter
- présenter leurs entreprises, ses produits et services
- s'adapter à des interlocuteurs d'autres cultures, leurs accents en utilisant l'anglais comme langue de communication commune
- communiquer oralement sur des thématiques professionnelles en maîtrisant le vocabulaire technique commercial
- négocier en anglais
- rédiger des documents professionnels (mails, rapports, executive summary)

Résultat attendu : Atteindre un score au TOEIC correspondant au niveau de formation et s'exprimer en anglais de façon efficace à l'écrit et à l'oral dans un contexte professionnel

- Les étudiants de **Master MRCDQ** doivent :

- Réussir à dégager les informations essentielles contenues dans un texte abstrait et complexe ou dans une discussion portant sur un sujet technique du domaine des affaires.
- En expression orale, faire preuve d'une certaine spontanéité et d'une bonne aisance.
- Etre capable de s'exprimer de manière claire et relativement précise sur un grand nombre de sujets.
- Etre capable de donner un avis sur les thèmes d'actualité et, plus généralement, exprimer une opinion de façon structurée et claire.

Niveau attendu : B2 soit 750 au TOEIC

Lots 4 et 5 Développement personnel- Communication :

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

- Maîtriser les différents registres de la communication orale
- Adapter sa communication aux situations et interlocuteurs
- Savoir gérer son stress

4) Public concerné :

Etudiants en alternance de la filière BTS Professions immobilières, du titre Responsable en développement commercial et du titre Manager en ingénierie d'affaires, du master MRCDQ

Lots	Matières	Groupes
1	Anglais et Communication Professionnelle	BTS PIM
2	Allemand	EGC
3	Business English	ECG/RDC/ MIA/Master MRCDQ
4	A-Développement personnel Leadership et efficacité collective et séminaire de recherche d'entreprise	EGC
	B- Développement personnel Leadership et efficacité collective et séminaire de recherche d'entreprise	EGC
5	Valoriser l'offre	MIA
	Optimiser son potentiel commercial Soutenances et oraux	EGC

5) Condition de réalisation de la formation,

Durée de la formation :

Lots	Matières	Groupes
1	Anglais et Communication Professionnelle	210h
2	Allemand	56h
3	Business English	28h ECG /35h RDC/40h MIA/ 44h Master MRCDQ
4	A-Développement personnel Leadership et efficacité collective et séminaire de recherche d'entreprise	77h
	B- Développement personnel Leadership et efficacité collective et séminaire de recherche d'entreprise	28h
5	Valoriser l'offre	21h MIA
	Optimiser son potentiel commercial Soutenances et oraux	32h EGC

Participation aux conseils de classe

Nombre prévisionnel de sessions / site :

- BTS Professions Immobilières : 2 groupes à Saint Germain (1 groupe de 1^{ère} année et 1 groupe de 2^{ème} année)
- RDC : 2 groupes
- MIA : 2 groupes
- MRCDQ : 1 groupe
- EGC : 3 groupes (un groupe première année, un de deuxième année, un de troisième année)

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 du diplôme et de l'examen pour la préparation à l'épreuve écrite du BTS. Mise en situation intégrant les pratiques et vécus en entreprise d'accueil pour renforcer le professionnalisme des apprenants de Sup de Vente. Animation de séances e-learning.

MIA et RDC : analyse et commentaire de documents écrits et oraux, cas pratiques, mises en situation, entraînement au TOEIC, exercices de grammaire, quizz

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).

Evaluation :

- BTS : examen écrit et oral professionnel en anglais.
- RDC et MIA : TOEIC, examen écrit, dossiers, présentations et soutenances orales en langue anglaise

Evaluation Lots 4 et 5 :

En fonction des programmes : Contrôle Continu ; Evaluation individuelle sur la base d'une mise en situation (soutenance, oral de négociation)

6) Profils recherchés

Lots 1 et 3 : Enseignant(e) en anglais, Intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5, expérience en formation de BTS requise, expérience en entreprise souhaitée, expérience en préparation au TOEIC

Lot 2 : Enseignant(e) en allemand, Intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5

Lots 4 et 5 : 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