

Saint-Germain-en-Laye, le 07 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 : 22ESVM046 - Immobilier

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 20 juin 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 Matières professionnelles en BTS Professions Immobilières

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 :

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

2) Objectifs poursuivis

- **Module Architecture, Habitat et Urbanisme, Développement Durable**

Les professionnels de l'immobilier caractérisent les biens immobiliers afin de proposer une estimation au plus juste à leurs clients, ce qui nécessite d'être capable de repérer les caractéristiques et les styles architecturaux permettant de dater et de comprendre la manière dont les bâtiments sont conçus. Dans ce cadre, la connaissance des règles d'urbanisme et des outils de planification des collectivités territoriales est nécessaire. Le professionnel de l'immobilier conseille le client sur l'aspect technique des bâtiments. Il veille également à la conservation et à l'entretien des immeubles. Il doit utiliser la terminologie spécifique aux techniciens du bâtiment.

- **Module Transaction Immobilière**

Le technicien supérieur des professions immobilières assume des activités de conseil et d'intermédiaire auprès de ses différents interlocuteurs dans le cadre de ses fonctions. Les activités de transaction concernent la vente et la location immobilières. Elles s'inscrivent dans la réglementation relative aux conditions d'exercice des activités d'entremise portant sur les immeubles et les fonds de commerce. À tous les stades de la relation avec le client, une attention particulière est portée à la qualité du service, aux opportunités commerciales, à l'accompagnement du client dans sa démarche, aussi bien dans le secteur privé que dans l'habitat social.

- **Conduite et Présentation d'Activités Professionnelles :**

- - mener des missions et des analyses à caractère professionnel,
- mobiliser les connaissances et les compétences décrites dans le référentiel de certification dans le cadre de situations professionnelles,
- s'adapter et à réagir positivement à des situations professionnelles réelles ou susceptibles d'être vécues en milieu professionnel,
- démontrer son implication dans des activités relevant du secteur,
- valoriser son expérience professionnelle.

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

3) Résultats à atteindre :

Obtenir au moins la moyenne à ces 3 épreuves

4) Public concerné :

Etudiants en alternance de la filière BTS Professions immobilières

5) Condition de réalisation de la formation,

Durée de la formation :

BTS 1^{ère} année

Transaction immobilière 114h et 3h suivi e learning

Architecture, Habitat et Urbanisme : 38h et 2h de suivi e learning

BTS 2^{ème} année

Transaction immobilière 75h et 2h suivi e learning

Architecture, Habitat et Urbanisme : 30h et 2h de suivi e learning

Formation par modules de 2 à 4 heures

Participation aux conseils de classe

Nombre prévisionnel de sessions / site :

2 groupes à Saint Germain (1 groupe de 1^{ère} année et 1 groupe de 2^{ème} année)

Période : septembre 2021 à juillet 2022

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 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 Vente. 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 numérisé mise à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de Sup de Vente).

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