

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 : 22ESVM008 - Droit, économie et veille stratégique

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 jeudi 21 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).

Veillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

HONGDACHANH Anne-Sophie

Fiche d'Expression de Besoin de Formation Droit, économie et veille stratégique

Organisme demandeur : SUP DE VENTE | ESSYM

Adresse : 14, place du Cardinal Mercier 95880 Enghien

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Dans le cadre de la formation de BTS Support à l'Action Managériale, de BTS Gestion de la PME, du BTS Comptabilité gestion et du BTS Management Commercial Opérationnel, 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. Ils doivent être préparés à l'épreuve écrite de culture économique, juridique et managériale du BTS.

Les étudiants du BTS « Professions immobilières » doivent assurer une activité de veille dans les domaines juridique et économique Ils doivent être préparés à l'épreuve de « Conseil en ingénierie de l'immobilier ».

Licence en Gestion des organisations :

Former et qualifier des managers en organisation, en capacité de gérer des projets d'organisation en intégrant les dimensions contractuelles, juridiques, et de contrôle financier,

Conférer des compétences en management de proximité, en méthodes, en mise en œuvre de démarches et d'outils d'organisation, en communication dans l'organisation et avec ses environnements.

2) Objectifs poursuivis

Dans le cadre de la formation de **BTS Support à l'Action Managériale, de BTS Gestion de la PME du BTS Comptabilité et Gestion et du BTS Management Commercial Opérationnel**, 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 besoin de financement de l'entreprise et recenser les solutions envisageables dans ce domaine.

Les étudiants du BTS PIM doivent mobiliser les compétences juridiques fondamentales (E3 conseil en ingénierie de l'immobilier) dans le cadre de leurs activités professionnelles. 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

À partir des concepts, des mécanismes et des agrégats de base de l'économie, il s'agit de caractériser l'importance et le rôle du secteur de l'immobilier dans l'économie nationale et internationale et d'en comprendre les évolutions. Les activités de l'immobilier étant cycliques, le titulaire du BTS « Professions immobilières » doit être capable d'analyser et d'interpréter le fonctionnement des différents marchés, d'identifier les acteurs et de cerner l'importance de la politique du logement dans une perspective de croissance économique.

LGO :

- Avoir une bonne compréhension de la veille concurrentielle et stratégique, de ses enjeux et de sa place dans la politique de l'entreprise. Acquérir les connaissances des méthodes et des ressources pour réaliser une veille concurrentielle.
- Réaliser en groupe une étude de cas et rédiger un rapport de veille.

Les apprentis de Licence en gestion des Organisations CNAM doivent être capables de :

- Définir une méthodologie de collecte et de traitement de l'information adaptée à l'entreprise et au champ de veille défini,
- émettre des recommandations pour la mise en place d'un système de veille dans l'entreprise. Les auditeurs se seront initiés concrètement à la pratique de la veille en entreprise en travaillant par groupe sur une étude de cas concret.

3) Résultats à atteindre :

Les étudiants des diplômes **BTS Support à l'action managériale, BTS Gestion de la PME, BTS Comptabilité Gestion et BTS Management Commercial Opérationnel** doivent posséder les compétences leur permettant de :

- analyser des situations économiques, juridiques et managériales auxquelles l'entreprise est confrontée
- exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale ;
- proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales adaptées aux situations proposées ;
- établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique ;
- exposer ses analyses et ses propositions de manière cohérente et argumentée.

Les étudiants du BTS PIM doivent être aptes à :

- Identifier et mettre en œuvre les règles de droit qui s'appliquent aux différents acteurs de l'immobilier, en mesurer le sens et la portée dans un contexte évolutif,
- Analyser une situation professionnelle courante, la qualifier, formuler les problèmes posés et de 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.
- Acquérir le vocabulaire et les concepts de base de l'économie et de son organisation

Les étudiants de LGO :

Obtenir au moins la moyenne aux épreuves de Veille Stratégique

L'évaluation est basée sur l'attribution d'une note de projet obtenue à partir de l'étude de cas et d'un examen terminal qui permet d'individualiser la note finale.

4) Public concerné :

Etudiants en alternance des filières :

- BTS SAM
- BTS GPME
- BTS CG
- BTS MCO + BTS MCO 1+1
- BTS PIM
- Etudiants en alternance en licence en Gestion des Organisation du CNAM

5) Condition de réalisation de la formation,

Volumes prévisionnels:

- BTS SAM 190h (2 groupes 1^{ère} année, 2 groupes 2^{ème} année)
- BTS GPME 70h (1 groupe 1^{ère} année, 1 groupe 2^{ème} année)
- BTS CG 70h (1 groupe 1^{ère} année, 1 groupe 2^{ème} année)
- BTS MCO 60h + BTS MCO 1+1 (106H)
- BTS PIM 150h (1 groupe)
- LGO : 84h (2 GROUPE DE 42H)

Période : septembre 2022 à juillet 2023

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission pour le 24 août 2022

Effectif : Maximum de participants par session : entre 15 et 40 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 Sup de Vente 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 Sup de Vente Essym).

Evaluation : examen écrit en contrôle continu

BTS SAM GPME CG et MCO : Epreuve écrite de 4h lors des épreuves nationales

BTS PI : Epreuve écrite de 3h lors des épreuves nationales

6) Profils recherchés

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