

Saint-Germain-en-Laye, le 13 juillet 2022

SUP DE VENTE | ESSYM  
51 Boulevard de la Paix  
78100 SAINT-GERMAIN-EN-LAYE

Contact : Anne-Sophie HONGDACHANH  
Courriel : [formateur@supdevente.fr](mailto:formateur@supdevente.fr)  
Tél. : 0762022863

Objet : Lettre de consultation  
Consultation : 22ESVM059 - Culture économique juridique et managériale

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 25 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](mailto: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 Culture Economique Juridique et Managériale BTS NDRC

**Organisme demandeur :** SUP DE VENTE | ESSYM

**Adresse :** 3 Rue Armand MOISANT 75015 Paris

### 1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Les apprentis en BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client doivent préparer l'épreuve Culture économique, juridique et managériale du BTS.

### 2) Objectifs poursuivis

Les apprentis de **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client** doivent être capables de :

- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

### 3) Résultats à atteindre :

Obtenir au moins la moyenne à l'épreuve « Culture économique juridique et managériale » du BTS NDRC.

### 4) Public concerné :

Etudiants en alternance du **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client**

### 5) Condition de réalisation de la formation,

#### Durée de la formation :

Modules de 5 h Répartis sur 19 semaines dans l'année par groupe de BTS NDRC

Participation aux conseils de classe

#### Nombre prévisionnel de sessions / site :

BTS NDRC : 1 groupe de 1<sup>ère</sup> année (1 groupe de 2<sup>ème</sup> année)

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 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 écrites 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 :

L'épreuve a pour objet d'évaluer les capacités du candidat à mobiliser des notions d'économie, de droit et de management afin de formuler un raisonnement dans un contexte concret.

L'épreuve prend appui sur un dossier qui comprend :

- la présentation d'une situation contextualisée d'entreprise contenant des problématiques de nature économique ou juridique ou managériale ;
- une base documentaire ;
- une série de questions permettant de structurer et d'orienter le travail à réaliser par le candidat.

Le dossier documentaire d'une dizaine de pages au maximum, ainsi que le questionnement couvrent les trois champs de cette unité. Pour chaque question, une réponse construite et argumentée est attendue.

**6) Profils recherchés**

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