

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
Tél. : 0762022863

Objet : Lettre de consultation
Consultation : **22ESVM06042 - Séminaire de recherche entreprise**

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

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 Séminaire de recherche entreprise

Organisme demandeur : SUP DE VENTE | ESSYM

Adresses :

SUP DE VENTE | ESSYM - 27 Rue du Chantier D'Hérube, 78410 Aubergenville
SUP DE VENTE | ESSYM - 8 Rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise
SUP DE VENTE | ESSYM – 3 rue Armand Moisant, 75015 Paris
SUP DE VENTE | ESSYM - 14 Place du Cardinal Mercier, 95580 Enghien-les-Bains
SUP DE VENTE | ESSYM - 44 Avenue Patenôtre, 78120 Rambouillet
SUP DE VENTE | ESSYM - 7 Avenue des Trois Peuples, 78180 Montigny-Le -Bretonneux
SUP DE VENTE | ESSYM - 51 Boulevard de la Paix, 78100 Saint-Germain-en-Laye

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Les apprentis intégrant une nouvelle formation doivent se préparer pour être employable et développer des savoirs faire et savoir être compatibles avec le monde de l'entreprise.

2) Objectifs poursuivis

Entraîner les apprenants aux entretiens d'embauche pour leur recrutement dans l'entreprise d'accueil. Professionnaliser l'apprenant dans sa recherche d'alternance avec méthodologie techniques et outils. Favoriser l'employabilité des apprenants.

3) Résultats à atteindre :

Tous les apprentis doivent maîtriser les techniques de recherche entreprise et mettre en pratique les outils appropriés.

4) Public concerné :

Les apprentis des nouvelles formations du BTS aux BAC +5

5) Condition de réalisation de la formation,

Le séminaire se tiendra sur une journée en présentiel ou distanciel.

Nombre prévisionnel de sessions / site :

20 à 40 groupes à répartir sur les 7 sites de Sup de Vente – Essym (Paris - Saint Germain en Laye - Pontoise - Enghien - Aubergenville - Rambouillet - Montigny)

Période : 1 août 2022 à 31 juillet 2023

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : Transmission à partir de février 2023 pour les SRE de mars à juillet 2023, transmission à partir de fin juillet 2022 pour les SRE de septembre et octobre 2022.

Effectif : Maximum de participants par session : entre 12 et 20 apprenants

Méthodes pédagogiques : Interactivité avec les apprenants sur les outils nécessaires à la recherche d'entreprise. Un travail en atelier sur des simulations et mise en situation, de regard croisé et postures seront privilégiés au sein du groupe. Cette approche pourra notamment se dérouler à distance.

Supports de cours : Un powerpoint reprenant les éléments essentiels servira de fil rouge.

Evaluation : A l'issu de la formation, l'apprenant doit être en capacité de mettre en application ce qui a été travaillé au sein du SRE.

6) Profils recherchés

Intervenant connaissant bien la problématique de l'insertion des jeunes en entreprise et habitué à animer des groupes d'apprentis.