

SUP DE VENTE & ESSYM DEVIENNENT

supdev
Vente et Management

Apprentissage

Formation initiale

Formation continue

Recrutez des
apprentis de l'École
Supérieure de Vente
et de Management

N°1

DE L'APPRENTISSAGE
EN ÎLE-DE-FRANCE



Parce qu'ils sont maîtres de leur avenir,
soyez maître de leur apprentissage.

Une école de



CCI PARIS ÎLE-DE-FRANCE
EDUCATION

Accueillir un apprenti de SUP de V

Le propre de notre école est à la fois de conduire ses apprentis au succès du diplôme mais bien au-delà, c'est de **leur donner une employabilité durable dans le monde économique de demain.**

Fiers de **nos excellents résultats et de notre développement sur le territoire**, nous devons en grande partie ce succès à nos partenaires entreprises, par leur capacité à accueillir et accompagner les apprentis en tant que jeunes diplômés.

Au vu de la **digitalisation grandissante** des activités, enjeu capital pour les entreprises, notre enseignement lui consacre aujourd'hui une part importante, ainsi qu'aux **compétences comportementales (soft skills).**

En recrutant un apprenti de **SUP de V**, vous formez un jeune et **vous bénéficiez de compétences opérationnelles pour renforcer votre équipe tout en profitant d'avantages économiques.** Vous dynamisez votre entreprise avec un regard neuf grâce à l'expérience et aux savoirs du jeune apprenti, qui pourra incarner facilement l'identité de votre entreprise si l'apprentissage aboutit sur un recrutement.



Une réelle expertise en matière de formation et une efficacité prouvée



Des valeurs fortes
respect, investissement, esprit d'équipe, professionnalisme et désir de transmettre



3700
apprentis en formation



Accompagnement et suivi
des équipes pédagogiques tout au long de l'apprentissage



32 ans
d'expertise en apprentissage



90%
de réussite aux examens en 2022



84%
Taux de satisfaction maîtres d'apprentissage



90%
Taux de satisfaction des diplômés



5
campus
Paris Montparnasse, Saint-Germain-en-Laye, Cergy-Pontoise, Enghien-les-Bains, Rambouillet



1
campus digital
pour un enseignement adapté aux contraintes professionnelles

DOMAINE	FORMATION	NIVEAU	PARMI LES MISSIONS EN APPRENTISSAGE	
VENTE INGÉNIERIE D'AFFAIRES	INGÉNIEUR D'AFFAIRES Parcours au choix : Industrie, Numérique-Télécom, Services aux entreprises, International	7	<ul style="list-style-type: none"> Vente de solutions en BtoB Constituer, animer un réseau de partenaires Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale, la construction d'une solution « sur-mesure » 	<ul style="list-style-type: none"> Calculer le coût prévisionnel d'une offre, sa rentabilité Préparer, animer un entretien de négociation Conquérir, fidéliser client Grands Comptes Élaborer un Business Plan
	BACHELOR RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL	6	<ul style="list-style-type: none"> Développer les ventes d'un nouveau secteur Analyser l'activité et élaborer un budget prévisionnel Analyser la concurrence Conquérir de nouvelles cibles 	<ul style="list-style-type: none"> Participer à la construction d'une offre Fidéliser la clientèle Construire son plan d'action commercial
	BACHELOR CHARGÉ DE CLIENTELE EN BANQUE ET ASSURANCE	6	<ul style="list-style-type: none"> Commercialisation de produits de banque et d'assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels (uniquement pour les entreprises unipersonnelles, auto-entrepreneurs, libéraux, artisans ou TPE) 	
	BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL À L'INTERNATIONAL	6	<ul style="list-style-type: none"> Participation au diagnostic interne de l'entreprise, à l'élaboration de la stratégie commerciale à l'international, Participation la définition des prospects à la prospection, à la négociation, à la vente, et à la fidélisation, 	<ul style="list-style-type: none"> Participer à la construction d'une offre Fidéliser la clientèle Construire son plan d'action commercial
	BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT	5	<ul style="list-style-type: none"> Animation d'un blog Création, qualification de fichiers Opérations de marketing direct Élaboration d'outils d'aide à la vente Prospection téléphonique et physique 	<ul style="list-style-type: none"> Établissement de devis Animation de stands, points de vente Négociation-vente Analyse, suivi, fidélisation de clientèle Participation à l'animation d'une force de vente
COMMERCE DISTRIBUTION	BACHELOR RESPONSABLE DE DISTRIBUTION OMNICANALE	6	<ul style="list-style-type: none"> Décliner la stratégie commerciale du point de vente Piloter un projet de développement commercial Analyser les résultats des ventes et décider des produits à promouvoir 	<ul style="list-style-type: none"> Superviser l'atteinte des objectifs commerciaux Organiser le travail de l'équipe Animer son équipe et contribuer à sa formation
	BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	5	<ul style="list-style-type: none"> Organiser, animer un point de vente en intégrant les différents canaux de vente, web et magasin, dans la démarche commerciale Animer une équipe commerciale Relations clients-fournisseurs 	<ul style="list-style-type: none"> Négociation d'achat-vente Conseil auprès de la clientèle Gestion et administration de moyens financiers, matériels liés à l'action
MARKETING RELATION CLIENT DIGITAL	MANAGER MARKETING DIGITAL ET COMMUNICATION	7	<ul style="list-style-type: none"> Construire un écosystème répondant à la stratégie (sponsors, mécènes, partenaires...) Analyser la performance du plan d'action marketing, du site web 	<ul style="list-style-type: none"> Créer des supports digitaux en prenant en compte les comportements des consommateurs digitaux Organiser un événement dans une démarche projet en maîtrisant les éléments financiers
	MASTER 2 MARKETING VENTE Parcours Marketing Opérationnel International	7	<ul style="list-style-type: none"> Missions BtoB, BtoBtoC Analyser la performance plan d'action marketing/commercial Développer le portefeuille client, l'offre à l'international 	<ul style="list-style-type: none"> Créer des outils marketing, commerciaux et d'aide à la vente de supports digitaux, des espaces d'échanges on-line Concevoir un parcours Expérience client, des solutions e-business Améliorer la visibilité des sites
	MANAGER DE LA PERFORMANCE MARKETING ET COMMERCIALE	7	<ul style="list-style-type: none"> Missions BtoB ou BtoBtoC Analyser la performance du plan d'action marketing/commercial Développer les ventes BtoB, le portefeuille client Mettre en place un parcours Expérience client 	<ul style="list-style-type: none"> Animer un réseau de partenaires commerciaux Analyser la faisabilité de nouveaux projets Construire une offre commerciale Créer des outils marketing/commerciaux
	MASTER MARKETING VENTE Parcours Management de la relation client, Qualité	7	<ul style="list-style-type: none"> Réalisation de diagnostic qualité, de travaux de certification, d'audits internes Animation de la politique qualité Pilotage du changement 	<ul style="list-style-type: none"> Conception et suivi des enquêtes de satisfaction clients Suivi des outils de reporting Mise à jour documentaire Construction, suivi des indicateurs qualité
	BACHELOR MARKETING, VENTE ET GESTION Diplôme visé	6	<ul style="list-style-type: none"> Évaluer la capacité des fournisseurs à répondre aux impératifs de coûts, délais, qualité, quantité, élaborer leur cahier des charges Préparer des appels d'offres Négocier les meilleures conditions tenant compte des objectifs techniques, commerciaux 	<ul style="list-style-type: none"> Établir le contrat d'achat Suivre les livraisons, la facturation, les procédures qualité
ACHATS	BACHELOR ACHETEUR LEADER	6	<ul style="list-style-type: none"> Prospecter les marchés Évaluer la capacité des fournisseurs Élaborer le cahier des charges fournisseurs Préparer les appels d'offres Négocier les meilleures conditions 	<ul style="list-style-type: none"> Définir les conditions de commandes, de livraison et de paiement Établir le contrat d'achat Mettre en place et suivre des procédures qualité Suivre les livraisons et la facturation
IMMOBILIER	BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES	5	<ul style="list-style-type: none"> Gestion de biens immobiliers, gestion de copropriété, négociation de biens de promotion immobilière Prospection de propriétaires loueurs et vendeurs Prise de mandats Recherche de locataires/acquéreurs 	<ul style="list-style-type: none"> Contrats de location Vente de biens et rédaction des actes Tenue de conseils syndicaux de copropriétés Administration d'immeubles
	MASTER DROIT PUBLIC, Parcours droit immobilier public	7	<ul style="list-style-type: none"> Procédures de passation des marchés publics et de leur exécution Procédures d'instruction, de délivrance des autorisations d'urbanisme, opérations d'aménagement ou de valorisation du domaine public 	<ul style="list-style-type: none"> Rédaction de guides à destination de l'employeur, de mémoires contentieux, de consultations juridiques
RECRUTEMENT INTÉRIM	BACHELOR CHARGÉ DE RECRUTEMENT	6	<ul style="list-style-type: none"> Recherche de candidats Entretien recrutement Présentation des candidats aux clients 	<ul style="list-style-type: none"> Gestion administrative Développement de portefeuille clients
RESSOURCES HUMAINES	MANAGER EN STRATÉGIE ET GESTION DES RH	7	<ul style="list-style-type: none"> Valorisation marque employeur, conception de parcours d'intégration Étude de processus RH, déploiement de projets de digitalisation RH Construction de dispositif GPEC 	<ul style="list-style-type: none"> Participation à la négociation d'accords, mise en œuvre d'enquête sur les RPS, conception d'outils de mesure de la QVT Mobilité internationale : construction de packages
	MASTER GESTION DES RH Parcours Management des RH et Transformations Digitales	7	<ul style="list-style-type: none"> Développement de projets RH : Intranet, mise en place d'un SIRH Mise en place d'outils numériques pour animer la communauté RH 	<ul style="list-style-type: none"> Mise en place de formations e-learning/blended learning Gestion de projet interne de redéfinition de la fonction RH
	MASTER GESTION DES RH Parcours Management et développement des RH	7	<ul style="list-style-type: none"> GPEC et transmission des savoirs Impact des open spaces sur les RH Participation au développement de la formation et des compétences Risques psychosociaux et inaptitude au travail 	<ul style="list-style-type: none"> Diversité et égalité professionnelles Mobilité interne et marque employeur Mise en place du télétravail

DOMAINE	FORMATION	NIVEAU	PARMI LES MISSIONS EN APPRENTISSAGE	
RESSOURCES HUMAINES	LICENCE GESTION DES RESSOURCES HUMAINES	6	<ul style="list-style-type: none"> Participation au recrutement, à la gestion des carrières et des compétences, au traitement de la paie 	<ul style="list-style-type: none"> Aider la direction des ressources humaines à superviser, conduire et contrôler la gestion administrative du personnel (effectifs, mouvements, temps de travail, dossiers individuels, rémunérations et charges sociales)
	LICENCE PRO MÉTIERS DE LA GRH Parcours généraliste en RH	6	<ul style="list-style-type: none"> Tenue des dossiers du personnel Élaboration des bulletins de paie Gestion des déclarations obligatoires 	<ul style="list-style-type: none"> Recrutement (du sourcing à l'intégration) Contribution à la mise en place du plan de formation
	BACHELOR CHARGÉ DE RESSOURCES HUMAINES	6	<ul style="list-style-type: none"> Organisation de campagnes de recrutement Création d'outils pour favoriser l'intégration des salariés Préparation des instances représentatives du personnel 	<ul style="list-style-type: none"> Gestion des campagnes d'entretien d'évaluation et professionnels Mise en place d'événements visant à promouvoir la marque employeur Réalisation d'enquêtes sur la QVT
	BTS SUPPORT À L'ACTION MANAGERIALE	5	<ul style="list-style-type: none"> Coordination de projets Production/mise en forme de documents Gestion de l'agenda, des mails des managers Mise en place d'un système partagé de classement 	<ul style="list-style-type: none"> Participation à la gestion administrative du personnel Contribution au suivi budgétaire Mise en œuvre d'actions de communication interne/externe Organisation de manifestations/réunions
DÉVELOPPEMENT DURABLE QUALITÉ	MANAGER QUALITÉ , SÉCURITÉ, ENVIRONNEMENT	7	<ul style="list-style-type: none"> Simplification, modélisation des processus existants, préparation des audits internes, animation des revues de processus Démarche de certification, d'accréditation... Mise en place de tableaux de bord de performance du système QHSE 	<ul style="list-style-type: none"> Conduite de projet d'amélioration continue Conduite de projet d'analyse de données en lien avec le QSE Contribution au projet Lean de l'entreprise Mise en place de politique RSE, satisfaction client
	MASTER MANAGEMENT ET ADMINISTRATION DES ENTREPRISES Parcours MANAGEMENT QSE	7	<ul style="list-style-type: none"> Participation à l'animation sécurité du site Mise à jour et suivi du document unique Élaboration du plan d'opération interne Mise en œuvre de certification ISO 14001 	<ul style="list-style-type: none"> Réalisation de revue documentaire Maîtrise et garantie des référentiels QSE Réalisation de bilan carbone Préparation d'audits - Gestion de projets d'ergonomie
	BACHELOR QUALITÉ, SANTÉ, SÉCURITÉ, ENVIRONNEMENT	6	<ul style="list-style-type: none"> Réalisation diagnostic qualitatif et quantitatif des pollutions, des rejets Mise en place système de management (ISO9001...) Analyse et évaluation des risques Mise en place de plan de prévention 	<ul style="list-style-type: none"> Analyse des accidents du travail Réalisation d'audits internes et mise en œuvre de plans d'action Veille réglementaire Animation de la sécurité
GESTION COMPTABILITÉ FINANCE	DSCG - DIPLÔME SUPÉRIEUR DE COMPTABILITÉ ET DE GESTION	7	<ul style="list-style-type: none"> Gestion de dossiers clients Établissement des déclarations sociales, de la liasse fiscale Suivi budgétaire Calcul des coûts et marges d'un centre d'activité 	<ul style="list-style-type: none"> Analyse des écarts prévisions/réalisations... Gestion financière Analyse des documents de synthèse Gestion des opérations sur titres...
	MASTER CONTRÔLE DE GESTION ET AUDIT ORGANISATIONNEL	7	<ul style="list-style-type: none"> Développement d'outils de pilotage d'un centre opérationnel Gestion commerciale d'un point de vente 	<ul style="list-style-type: none"> Contrôle de gestion Participation à la gestion des ressources humaines
	DCG - DIPLÔME DE COMPTABILITÉ ET GESTION	6	<ul style="list-style-type: none"> Tenue des achats/ventes/règlements Facturation Règlements clients/Fournisseurs Déclaration de TVA Gestion de la trésorerie, des immobilisations 	<ul style="list-style-type: none"> Établissement contrôle et comptabilisation des déclarations sociales Établissement, calcul et comptabilisation des déclarations fiscales et des impôts, taxes Travaux d'inventaire
	CONTRÔLEUR DE GESTION	6	<ul style="list-style-type: none"> Mettre à jour une comptabilité analytique Analyser des écarts Participer à la mise en place des procédures de contrôle 	<ul style="list-style-type: none"> Analyser l'avancement budgétaire (prévisionnel/réalisé) Élaborer et suivre des tableaux de bord Reporting
	LICENCE GESTION DES ORGANISATIONS	6	<ul style="list-style-type: none"> Participer au lancement d'appels d'offres et au suivi des candidatures Enregistrer les contrats de vente, organiser l'expédition des commandes et informer le client sur la mise à disposition des produits 	<ul style="list-style-type: none"> Participer à la réalisation d'un plan marketing Participer à des missions RH
	LICENCE PRO COMPTABILITÉ PAIE	6	<ul style="list-style-type: none"> Assurer la tenue et le suivi du dossier social de l'entreprise Assurer la gestion de la paie et des déclarations sociales 	<ul style="list-style-type: none"> Gérer les éléments nécessaires au contrôle de la paie
	BTS GESTION DE LA PME	5	<ul style="list-style-type: none"> Préparation des contrats commerciaux Facturation/suivi du règlement client Sélection d'un fournisseur Promotion de la santé et de la sécurité au travail 	<ul style="list-style-type: none"> Gestion des dossiers du personnel Mise en œuvre d'une démarche de certification Organisation d'une gestion documentaire informatisée Gestion de la communication interne (newsletter...)
BTS COMPTABILITÉ ET GESTION	5	<ul style="list-style-type: none"> Tenue des achats, ventes, règlements Facturation 	<ul style="list-style-type: none"> Gérer la comptabilité clients et fournisseurs Établir les états comptables 	
MANAGEMENT SPÉCIALISÉ	MASTER MANAGEMENT ET ADMINISTRATION DES ENTREPRISES Parcours MANAGEMENT DES ORGANISATIONS	7	<ul style="list-style-type: none"> Développement d'outils de pilotage d'un centre opérationnel Gestion commerciale d'un point de vente 	<ul style="list-style-type: none"> Contrôle de gestion Participation à la gestion des ressources humaines
	MASTER COMMUNICATION DES ORGANISATIONS	7	<ul style="list-style-type: none"> Auditer, concevoir et mettre en œuvre des stratégies de développement d'une organisation 	<ul style="list-style-type: none"> Auditer, concevoir et appliquer des stratégies de communication
	MASTER MANAGEMENT STRATÉGIQUE Parcours MANAGEMENT STRATÉGIQUE ET CHANGEMENT	7	<ul style="list-style-type: none"> Développement d'outils de pilotage d'un centre opérationnel 	<ul style="list-style-type: none"> Assistance de chef de projet
	MASTERS SCIENCE POLITIQUE 2 Parcours : • POLITIQUE DE COMMUNICATION ET DÉVELOPPEMENT DES ORGANISATIONS • POLITIQUE DE COMMUNICATION; INFLUENCE ET AFFAIRES PUBLIQUES	7	<ul style="list-style-type: none"> Politique globale de communication Stratégie d'opinions et réseaux sociaux Plan de communication et mise en œuvre 	<ul style="list-style-type: none"> Rédaction de supports ; développement de sites internet Création et suivi d'évènementiels
	MASTER 2 GESTION DES TERRITOIRES ET DÉVELOPPEMENT LOCAL Parcours ANALYSE ÉCONOMIQUE ET GOUVERNANCE DES RISQUES	7	<ul style="list-style-type: none"> Risques environnementaux, technologiques et industriels 	<ul style="list-style-type: none"> Audit en gestion du risque, évaluation des risques
	MASTER 2 BIOLOGIE-SANTÉ Parcours COORDINATEUR D'ÉTUDES DANS LE DOMAINE DE LA SANTÉ	7	<ul style="list-style-type: none"> Mise en place de protocoles Mise en application de la politique qualité 	<ul style="list-style-type: none"> Participation aux étapes réglementaires, éthiques, pratiques et logistiques
	MASTER 2 GESTION DE L'ENVIRONNEMENT Parcours RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DES ENTREPRISES ET ENVIRONNEMENT	7	<ul style="list-style-type: none"> Animation de la démarche RSE Mise en place de la charte éthique 	<ul style="list-style-type: none"> Cartographie des parties prenantes Déploiement d'une stratégie de communication DD



Une équipe dédiée
au recrutement
de vos alternants

Optimisez votre temps de recrutement et/ou développez votre marque employeur

Nous proposons :

- **un interlocuteur privilégié**, pour vous accompagner dans votre projet de recrutement de vos futurs talents
- **accès à notre « Apprentithèque »**, pour publier vos offres, recevoir des candidatures ciblées, sélectionner des candidats qualifiés
- **participation avec notre équipe pédagogique à l'admission de nos futurs alternants**. Procédez ainsi au plus tôt à votre recrutement, l'objectif étant de découvrir la motivation et le potentiel des candidats, mais aussi les méthodes et le fonctionnement de l'école
- **organisation des sessions de recrutements dédiées et sur-mesure**. Nous analysons ensemble les postes à pourvoir, les missions proposées afin de trouver la formation et les apprentis les mieux adaptés
- **sélection pour vous des candidats à l'apprentissage**
- **participation à un de nos job dating d'avril à octobre** (en présentiel ou en distanciel), afin de rencontrer des jeunes qui auront déjà été admis à l'un de nos cursus ayant des compétences en adéquation avec votre besoin ou d'en organiser un sur-mesure pour vous

Partagez votre expérience et/ou développez l'attractivité de votre secteur d'activité

Nous vous proposons :

- **intervention lors d'une masterclass**
- **présentation les métiers de votre entreprise** aux étudiants, lors de petits-déjeuners dédiés

Rentrez en contact avec nos diplômés

Notre communauté d'anciens forte de près de 20 000 membres bénéficie de sites dédiés où vous pouvez déposer vos offres de recrutement : www.alumni.supdev.fr et www.alumni.essym.fr

Vous pouvez également associer le nom de votre entreprise à un événement alumni organisé par l'école.

Formation continue et VAE

Parce que les formations diplômantes ne sont pas réservées qu'aux jeunes, **SUP de V** propose plusieurs programmes diplômants en présentiel à raison de 3 jours par mois, ainsi que certains programmes à distance. Ces formations sont également accessibles par la VAE.

L'école accompagne également les équipes des entreprises en formation continue. Ces formations sont dispensées sur le campus de Paris et peuvent aussi être réalisées en intra dans vos locaux.

Pour aller plus loin : formationcontinue@supdev.fr



Apprentissage

Formation initiale

Formation continue

Contact

entreprise@supdev.fr

01 39 10 78 78

supdev.fr



La certification qualité a été délivrée à SUP de V au titre des catégories d'actions suivantes :

- actions de formation

- actions permettant de valider des acquis d'expérience

La certification qualité a été délivrée à la CCI Paris-Ile-de-France au titre des actions de formation par apprentissage



Une école de

