



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**

# Bienvenue à SUP de V



**Damien Savary,**  
*Président du Conseil  
d'Administration*



**Véronique Daubenfeld,**  
*Directrice générale*

**« La transformation écologique et la digitalisation des activités sont des enjeux capitaux et un véritable levier de développement pour les entreprises. »**

**SUP de V leur consacre une part importante dans ses cursus de formation, de même qu'aux soft skills, compétences comportementales nécessaires pour les recruteurs. »**

*Aux côtés des étudiants comme des entreprises, SUP de V se construit autour de piliers fondamentaux :*

- **DeVancer** les besoins du marché, et faire évoluer nos formations pour assurer aux étudiants l'acquisition de compétences d'avenir.

- **RéVéler** les talents en nourrissant les ambitions et stimulant les projets des apprenants.

- **Vibrer** ensemble grâce à la qualité de nos formateurs. La valorisation de l'Humain et l'implication de toute l'équipe, jusqu'à l'entraide apportée par le réseau des alumni.

- **Valoriser et déVeloper** des pratiques RSE et développement durable répondant aux aspirations des jeunes et eux enjeux de performance des entreprises.



## 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



**33 ans**  
d'expertise en apprentissage



**91%**  
de réussite aux examens en 2023



**84%**  
Taux de satisfaction maîtres  
d'apprentissage



**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	DURÉE DE CONTRAT	PARMI LES MISSIONS EN APPRENTISSAGE	
INGÉNIERIE D'AFFAIRES	MANAGER STRATEGIE COMMERCIALE ET PERFORMANCE DURABLE Diplôme visé	7	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Construire le plan de développement commercial (incluant prévisionnel des ventes et opportunités Green Business et e-commerce)</li> <li>Piloter le réseau de vente et suivi Grand Comptes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Projection de nouveaux partenariats jusque signature des contrats commerciaux</li> <li>Déployer la campagne promotionnelle</li> <li>Suivi des indicateurs de performance durable</li> </ul>
	INGÉNIEUR D'AFFAIRES Parcours au choix : Industrie, Numérique-Télécom, Services aux entreprises, International	7	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vente de solutions en BtoB</li> <li>Constituer, animer un réseau de partenaires</li> <li>Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale, la construction d'une solution « sur-mesure »</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Calculer le coût prévisionnel d'une offre, sa rentabilité</li> <li>Préparer, animer un entretien de négociation</li> <li>Conquérir, fidéliser client Grands Comptes</li> <li>Élaborer un Business Plan</li> </ul>
	BACHELOR RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL	6	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Développer les ventes d'un nouveau secteur</li> <li>Analyser l'activité et élaborer un budget prévisionnel</li> <li>Analyser la concurrence</li> <li>Conquérir de nouvelles cibles</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participer à la construction d'une offre</li> <li>Fidéliser la clientèle</li> <li>Construire son plan d'action commercial</li> </ul>
	BACHELOR RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL À L'INTERNATIONAL	6	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participation au diagnostic interne de l'entreprise, à l'élaboration de la stratégie commerciale à l'international,</li> <li>Participation la définition des prospects à la prospection, à la négociation, à la vente, et à la fidélisation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participer à la construction d'une offre</li> <li>Fidéliser la clientèle</li> <li>Construire son plan d'action commercial</li> </ul>
	BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT	5	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Animation d'un blog</li> <li>Création, qualification de fichiers</li> <li>Opérations de marketing direct</li> <li>Élaboration d'outils d'aide à la vente</li> <li>Prospection téléphonique et physique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Établissement de devis</li> <li>Animation de stands, points de vente</li> <li>Négociation-vente</li> <li>Analyse, suivi, fidélisation de clientèle</li> <li>Participation à l'animation d'une force de vente</li> </ul>
COMMERCE DISTRIBUTION	BACHELOR RESPONSABLE DE DISTRIBUTION OMNICANALE	6	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Décliner la stratégie commerciale du point de vente</li> <li>Piloter un projet de développement commercial</li> <li>Analyser les résultats des ventes et décider des produits à promouvoir</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Superviser l'atteinte des objectifs commerciaux</li> <li>Organiser le travail de l'équipe</li> <li>Animer son équipe et contribuer à sa formation</li> </ul>
	BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	5	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Organiser, animer un point de vente en intégrant les différents canaux de vente, web et magasin, dans la démarche commerciale</li> <li>Animer une équipe commerciale</li> <li>Relations clients-fournisseurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Négociation d'achat-vente</li> <li>Conseil auprès de la clientèle</li> <li>Gestion et administration de moyens financiers, matériels liés à l'action</li> </ul>
MARKETING RELATION CLIENT DIGITAL	MANAGER STRATÉGIE ET MARKETING RESPONSABLE Diplôme visé	7	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Élaborer un plan marketing et communication durable</li> <li>Initier une veille innovation Greentech incluant benchmark concurrentiel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Piloter le cycle de développement des (éco-)produits</li> <li>Optimiser les contenus produits (web et print)</li> <li>Gérer le CRM</li> </ul>
	MANAGER MARKETING DIGITAL ET COMMUNICATION ET EVENEMENTIEL	7	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Construire un écosystème répondant à la stratégie (sponsors, mécènes, partenaires...)</li> <li>Analyser la performance du plan d'action marketing, du site web</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Créer des supports digitaux en prenant en compte les comportements des consommateurs digitaux</li> <li>Organiser un événement dans une démarche projet en maîtrisant les éléments financiers</li> </ul>
	MANAGER DE LA PERFORMANCE MARKETING ET COMMERCIALE	7	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Missions BtoB ou BtoBtoC</li> <li>Analyser la performance du plan d'action marketing/commercial</li> <li>Développer les ventes BtoB, le portefeuille client</li> <li>Mettre en place un parcours Expérience client</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Animer un réseau de partenaires commerciaux</li> <li>Analyser la faisabilité de nouveaux projets</li> <li>Construire une offre commerciale</li> <li>Créer des outils marketing/commerciaux</li> </ul>
	MASTER MARKETING VENTE Parcours Management de la relation client, Qualité	7	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Missions BtoB ou BtoBtoC</li> <li>Analyser la performance du plan d'action marketing/commercial</li> <li>Développer le portefeuille client, l'offre à l'international</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Créer outils marketing, commerciaux et d'aide à la vente de support digitaux, des espaces d'échanges on-line</li> <li>Concevoir un parcours Expérience client, des solutions e-business</li> <li>Améliorer la visibilité des sites</li> </ul>
	BACHELOR MARKETING, VENTE ET GESTION Diplôme visé	6	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mise à jour de sites internet, gestion des réseaux sociaux</li> <li>Création d'outils de communication</li> <li>Appui commercial, développement de portefeuilles clients, rédaction d'offres commerciales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Veille, étude de la concurrence</li> <li>Participer au lancement d'appels d'offres et au suivi des candidatures</li> <li>Elaboration et suivi de tableaux de bord</li> </ul>
ACHATS	BACHELOR BACHELOR RESPONSABLE ACHATS DURABLES	6	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Prospecter les marchés</li> <li>Evaluer la capacité des fournisseurs</li> <li>Elaborer le cahier des charges fournisseurs</li> <li>Préparer les appels d'offres</li> <li>Négocier les meilleures conditions</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Définir les conditions de commandes, de livraison et de paiement</li> <li>Etablir le contrat d'achat</li> <li>Mettre en place et suivre des procédures qualité</li> <li>Suivre les livraisons et la facturation</li> </ul>
	BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES	5	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestion de biens immobiliers, gestion de copropriété, négociation de biens de promotion immobilière</li> <li>Prospection de propriétaires loueurs et vendeurs</li> <li>Prise de mandats</li> <li>Recherche de locataires/acquéreurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Contrats de location</li> <li>Vente de biens et rédaction des actes</li> <li>Tenue de conseils syndicaux de copropriétés</li> <li>Administration d'immeubles</li> </ul>
IMMOBILIER	MASTER DROIT PUBLIC Parcours droit immobilier public	7	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Procédures de passation des marchés publics et de leur exécution</li> <li>Procédures d'instruction, de délivrance des autorisations d'urbanisme, opérations d'aménagement ou de valorisation du domaine public</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rédaction de guides à destination de l'employeur, de mémoires contentieux, de consultations juridiques</li> </ul>
	BACHELOR CHARGÉ DE SOURCING ET RECRUTEMENT	6	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Recherche de candidats</li> <li>Entretien de recrutement</li> <li>Présentation des candidats aux clients</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestion administrative</li> <li>Développement de portefeuille clients</li> </ul>
DÉVELOPPEMENT DURABLE QUALITÉ	MANAGER QUALITÉ, SÉCURITÉ, ENVIRONNEMENT	7	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Simplification, modélisation des processus existants, préparation des audits internes, animation des revues de processus</li> <li>Démarche de certification, d'accréditation...</li> <li>Mise en place de tableaux de bord de performance du système QHSE</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conduite de projet d'amélioration continue</li> <li>Conduite de projet d'analyse de données en lien avec le QSE</li> <li>Contribution au projet Lean de l'entreprise</li> <li>Mise en place de politique RSE, satisfaction client</li> </ul>
	MASTER MANAGEMENT ET ADMINISTRATION DES ENTREPRISES Parcours MANAGEMENT QSE	7	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participation à l'animation sécurité du site</li> <li>Mise à jour et suivi du document unique</li> <li>Élaboration du plan d'opération interne</li> <li>Mise en œuvre de certification ISO 14001</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Réalisation de revue documentaire</li> <li>Maîtrise et garantie des référentiels QSE</li> <li>Réalisation de bilan carbone</li> <li>Préparation d'audits - Gestion de projets d'ergonomie</li> </ul>
	BACHELOR QUALITÉ, SANTÉ, SÉCURITÉ, ENVIRONNEMENT	6	1 ou 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>Réalisation diagnostic qualitatif et quantitatif des pollutions, des rejets</li> <li>Mise en place système de management (ISO9001...)</li> <li>Analyse et évaluation des risques</li> <li>Mise en place de plan de prévention</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analyse des accidents du travail</li> <li>Réalisation d'audits internes et mise en œuvre de plans d'action</li> <li>Veille réglementaire</li> <li>Animation de la sécurité</li> </ul>



DOMAINE	FORMATION	NIVEAU	DUREE DE CONTRAT	PARMI LES MISSIONS EN APPRENTISSAGE	
RESSOURCES HUMAINES	<b>MANAGER EN STRATÉGIE ET GESTION DES RH</b>	7	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Valorisation marque employeur, conception de parcours d'intégration</li> <li>Étude de processus RH, déploiement de projets de digitalisation RH</li> <li>Construction de dispositif GPEC</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participation à la négociation d'accords, mise en œuvre d'enquête sur les RPS, conception d'outils de mesure de la QVT</li> <li>Mobilité internationale: construction de packages</li> </ul>
	MASTER <b>GESTION DES RH</b> Parcours Management des RH et Transformations Digitales	7	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Développement de projets RH : Intranet, mise en place d'un SIRH</li> <li>Mise en place d'outils numériques pour animer la communauté RH</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mise en place de formations e-learning/blended learning</li> <li>Gestion de projet interne de redéfinition de la fonction RH</li> </ul>
	MASTER <b>GESTION DES RH</b> Parcours Management et développement des RH	7	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>GPEC et transmission des savoirs</li> <li>Impact des open spaces sur les RH</li> <li>Participation au développement de la formation et des compétences</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diversité et égalité professionnelles</li> <li>Mobilité interne et marque employeur</li> <li>Mise en place du télétravail</li> <li>Risques psychosociaux et inaptitude au travail</li> </ul>
	BACHELOR <b>CHARGÉ DE RESSOURCES HUMAINES</b>	6	1 ou 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>Organisation de campagnes de recrutement</li> <li>Création d'outils pour favoriser l'intégration des salariés</li> <li>Préparation des instances représentatives du personnel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestion des campagnes d'entretien d'évaluation et professionnels</li> <li>Mise en place d'événements visant à promouvoir la marque employeur</li> <li>Réalisation d'enquêtes sur la QVT</li> </ul>
GESTION COMPTABILITÉ	<b>DSCG - DIPLÔME SUPÉRIEUR DE COMPTABILITÉ ET DE GESTION</b>	7	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestion de dossiers clients</li> <li>Établissement des déclarations sociales, de la liasse fiscale</li> <li>Suivi budgétaire</li> <li>Calcul des coûts et marges d'un centre d'activité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analyse des écarts prévisions/réalisations...</li> <li>Gestion financière</li> <li>Analyse des documents de synthèse</li> <li>Gestion des opérations sur titres...</li> </ul>
	MASTER <b>CONTRÔLE DE GESTION ET AUDIT ORGANISATIONNEL</b>	7	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Développement d'outils de pilotage d'un centre opérationnel</li> <li>Gestion commerciale d'un point de vente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Contrôle de gestion</li> <li>Participation à la gestion des ressources humaines</li> </ul>
	<b>DCG - DIPLÔME DE COMPTABILITÉ ET DE GESTION</b>	6	2 ou 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tenue des achats/ventes/règlements</li> <li>Facturation</li> <li>Règlements clients/Fournisseurs</li> <li>Déclaration de TVA</li> <li>Gestion de la trésorerie, des immobilisations</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Établissement contrôle et comptabilisation des déclarations sociales</li> <li>Établissement, calcul et comptabilisation des déclarations fiscales et des impôts, taxes</li> <li>Travaux d'inventaire</li> </ul>
	<b>BACHELOR CONTRÔLEUR DE GESTION</b>	6	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mettre à jour une comptabilité analytique</li> <li>Analyser des écarts</li> <li>Participer à la mise en place des procédures de contrôle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analyser l'avancement budgétaire (prévisionnel/réalisé)</li> <li>Élaborer et suivre des tableaux de bord</li> <li>Reporting</li> </ul>
	LICENCE <b>GESTION DES ORGANISATIONS</b>	6	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participer au lancement d'appels d'offres et au suivi des candidatures</li> <li>Enregistrer les contrats de vente, organiser l'expédition des commandes et informer le client sur la mise à disposition des produits</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participer à la réalisation d'un plan marketing</li> <li>Participer à des missions RH</li> </ul>
	LICENCE PRO <b>COMPTABILITÉ PAIE</b>	6	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Assurer la tenue et le suivi du dossier social de l'entreprise</li> <li>Assurer la gestion de la paie et des déclarations sociales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gérer les éléments nécessaires au contrôle de la paie</li> </ul>
	BUT <b>GESTION ADMINISTRATIVE ET COMMERCIALE DES ORGANISATIONS</b>	6	1 ou 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gérer un projet interne ou externe à l'organisation</li> <li>Participer au pilotage interne de l'organisation</li> <li>Participer au pilotage RH de l'organisation</li> <li>Concevoir la démarche marketing</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Accompagner la démarche la démarche de responsabilité sociale et environnementale d'une entreprise</li> <li>Créer ou reprendre une organisation</li> </ul>
	BTS <b>GESTION DE LA PME</b>	5	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Préparation des contrats commerciaux</li> <li>Facturation/suivi du règlement client</li> <li>Sélection d'un fournisseur</li> <li>Promotion de la santé et de la sécurité au travail</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestion des dossiers du personnel</li> <li>Mise en œuvre d'une démarche de certification</li> <li>Organisation d'une gestion documentaire informatisée</li> <li>Gestion de la communication interne (newsletter...)</li> </ul>
	BTS <b>COMPTABILITÉ ET GESTION</b>	5	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tenue des achats, ventes, règlements</li> <li>Facturation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gérer la comptabilité clients et fournisseurs</li> <li>Établir les états comptables</li> </ul>
MANAGEMENT SPÉCIALISÉ	MASTER <b>MANAGEMENT ET ADMINISTRATION DES ENTREPRISES</b> Parcours MANAGEMENT DES ORGANISATIONS	7	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Développement d'outils de pilotage d'un centre opérationnel</li> <li>Gestion commerciale d'un point de vente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Contrôle de gestion</li> <li>Participation à la gestion des ressources humaines</li> </ul>
	MASTER <b>COMMUNICATION DES ORGANISATIONS</b>	7	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Auditer, concevoir et mettre en œuvre des stratégies de développement d'une organisation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Auditer, concevoir et appliquer des stratégies de communication</li> </ul>
	MASTER <b>MANAGEMENT STRATÉGIQUE</b> Parcours MANAGEMENT STRATÉGIQUE ET CHANGEMENT	7	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Développement d'outils de pilotage d'un centre opérationnel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Assistance de chef de projet</li> </ul>
	MASTERS <b>SCIENCE POLITIQUE</b> Parcours : • POLITIQUE DE COMMUNICATION ET DÉVELOPPEMENT DES ORGANISATIONS • POLITIQUE DE COMMUNICATION: INFLUENCE ET AFFAIRES PUBLIQUES	7	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Politique globale de communication</li> <li>Stratégie d'opinions et réseaux sociaux</li> <li>Plan de communication et mise en œuvre</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rédaction de supports; développement de sites internet</li> <li>Création et suivi d'événementiels</li> </ul>
	MASTER 2 <b>GESTION DES TERRITOIRES ET DÉVELOPPEMENT LOCAL</b> Parcours ANALYSE ÉCONOMIQUE ET GOUVERNANCE DES RISQUES	7	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Risques environnementaux, technologiques et industriels</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Audit en gestion du risque, évaluation des risques</li> </ul>
	MASTER 2 <b>BIOLOGIE-SANTÉ</b> Parcours COORDINATEUR D'ÉTUDES DANS LE DOMAINE DE LA SANTÉ	7	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mise en place de protocoles</li> <li>Mise en application de la politique qualité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participation aux étapes réglementaires, éthiques, pratiques et logistiques</li> </ul>
	MASTER 2 <b>GESTION DE L'ENVIRONNEMENT</b> Parcours RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DES ENTREPRISES ET ENVIRONNEMENT	7	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Animation de la démarche RSE</li> <li>Mise en place de la charte éthique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cartographie des parties prenantes</li> <li>Déploiement d'une stratégie de communication DD</li> </ul>



Une équipe dédiée  
au recrutement  
de vos alternants

## Optimiser votre temps de recrutement et/ou développer 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
- **donner envie aux apprentis le goût de l'international, en favorisant leurs mobilité**. Les apprentis des cursus en 2 ans (de niveaux 6 ou 7) ont la possibilité de réaliser à la fin de leur 1<sup>ère</sup> année une mobilité internationale de 2 mois dans une entreprise ou une filiale ; celle-ci s'effectue généralement en juin et juillet.
- **accueil d'un stagiaire étranger**.

## Partager votre expérience et/ou développer 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

## Rentrer en contact avec nos diplômés

**Notre communauté d'anciens forte de près de 20 000 membres** bénéficie d'un sites dédié où vous pouvez déposer vos offres de recrutement : [www.alumni.supdev.fr](http://www.alumni.supdev.fr).

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

## Former vos maîtres d'apprentissage

Nous vous accompagnons dans la mise en oeuvre du tutorat de vos futurs apprentis, de l'accueil à l'obtention du diplôme, et nous vous proposons une formation dédiée.

## 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 Montparnasse, ou via le campus en ligne et peuvent aussi être réalisées en intra dans vos locaux.

Pour aller plus loin : [formationcontinue@supdev.fr](mailto:formationcontinue@supdev.fr)



Apprentissage

Formation initiale

Formation continue

## Contact

[entreprise@supdev.fr](mailto:entreprise@supdev.fr)

01 39 10 78 78

[supdev.fr](https://www.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



Région  
île de France

Une école de



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE  
EDUCATION