

Sup de Vente | Essym devient



LE BON CHOIX
POUR VOTRE AVENIR

• • •

Formations
en apprentissage
et formations initiales
jusqu'au Bac+5



Une école de



Bienvenue à SUP de V



Damien Savary,
Président du Conseil
d'Administration



Véronique Daubenfeld,
Directrice générale

«La digitalisation des activités et la RSE sont des enjeux capitaux et un véritable levier de développement pour les entreprises.

SUP de V leur consacre une place importante dans ses cursus de formation, de même qu'aux softs skills, compétences comportementales qui séduisent de plus en plus les recruteurs.»

« Depuis plus de 30 ans, l'école forme en apprentissage des étudiants aux métiers de la vente, du management, de la gestion et des RH, fonctions vitales de l'entreprise. Ses 5 campus se situent au cœur de l'Île-de-France qui génère un quart de l'activité économique du pays. L'établissement vous propose une palette de formations de haut niveau à finalité professionnelle. Chaque année, plus de 3700 apprentis sont prêts à mettre leurs compétences au service de ses entreprises partenaires. Face aux défis du numérique et de la mondialisation qui favorisent l'émergence de nouveaux comportements et de nouveaux métiers, l'école se réinvente en permanence pour répondre en temps réel aux besoins des entreprises et faciliter l'insertion professionnelle.

Métiers d'aujourd'hui ou de demain, l'apprentissage demeure la voie royale pour y accéder. Pour les moins de 30 ans, c'est le moyen de mettre en pratique les enseignements théoriques, d'intégrer le monde de l'entreprise, de se constituer une expérience professionnelle, d'obtenir un diplôme... et de percevoir un salaire ! Pour bon nombre d'employeurs, c'est l'opportunité de disposer de ressources rapidement opérationnelles et de pré-recruter les jeunes qu'ils auront formés à leur propre culture d'entreprise. Une formule « gagnant-gagnant ».

Les écoles de la Chambre de Commerce et d'Industrie Paris Île-de-France

Chefs d'entreprises, décideurs, apprentis, étudiants ou encore salariés, la CCI Paris Île-de-France est engagée aux côtés de tous ceux qui font avancer l'économie régionale. Elle agit concrètement et innove au quotidien pour faire entendre la voix des entreprises, favoriser leur croissance, former des hommes et des femmes aux défis de demain, faire grandir les projets d'entreprise et promouvoir la région capitale pour accroître son rayonnement.

La raison d'être du groupe éducatif CCI Paris IdF Education est de faire **grandir tous les talents, tout au long de la vie et de s'engager ensemble pour contribuer au développement responsable des entreprises et des territoires.**

Les écoles du groupe éducatif CCI Paris-Île-de-France Education : CFA des Sciences • ESIEE IT • FERRANDI Paris • GOBELINS • ISIPCA • La Fabrique • L'ÉA-CFI •

SUP de V

Les autres écoles de la CCI Paris IdF :
ESCP Business School • ESSEC • HEC Paris

1991

Création de Sup de V,
l'École Supérieure de Vente à
Saint-Germain-en-Laye.

2012

Ouverture de l'IFA de la comptabilité à Rambouillet
Changement de nom de l'IFA de la comptabilité pour devenir Essym

2013

Créé en 1985,
l'Institut ITEVEC intègre Sup de V.

2016

Sup de Vente devient Sup de V.

2017

Ouverture du campus de Paris Porte de Champerret.
Les formations continues diplômantes de Novancia rejoignent Sup de V.

2020

Ouverture du campus de Cergy-Pontoise
Reprise des formations de l'IFA Chauvin, d'une partie des formations de l'Iescia à Pontoise et de Gescia à Enghien-les-Bains.

2022

Les écoles Sup de Vente et Essym deviennent un seul établissement SUP de V.

Sommaire

- 03 • Nos enseignements et nos valeurs
- 04 • Construisez votre parcours
- 06 • Nos choix pédagogiques
- 08 • Le goût du challenge
- 09 • Apprenti : vous êtes étudiant et salarié
- 11 • Nos entreprises partenaires
- 12 • Ingénieur d'affaires (Bac+5)
- 14 • Manager Marketing Digital et Communication (Bac+5)
- 16 • Manager de la Performance Marketing et Commerciale (Bac+5)
- 17 • Manager en Stratégie et Gestion des Ressources Humaines (Bac+5)
- 18 • Manager Qualité Sécurité Environnement (Bac+5)
- 20 • Manager en Stratégie et Performance Durable de l'Entreprise (Bac+5)
- 22 • Les Masters Universitaires
- 24 • DCG et DSCG
- 26 • Les bachelors spécialisés en 1 an
- 34 • Les licences et BUT
- 38 • Les programmes Bachelors post-bac en 3 ans
- 42 • Les BTS, 1^{ère} étape de votre poursuite d'études
- 45 • Les anciens et la vie étudiante
- 46 • Les campus en Île-de-France
- 47 • Le campus digital

Nos enseignements et nos valeurs

En rejoignant SUP de V, vous faites le choix de vous investir dans votre formation, mais aussi d'adhérer aux valeurs de l'école : respect, investissement, esprit d'équipe, professionnalisme, désir de transmettre.

Adopter le comportement attendu par les clients et les collègues fera la différence dans l'évolution de votre carrière.

Au-delà des compétences et des savoir-faire que vous aurez acquis tout au long de votre cursus en tant qu'apprenti ou étudiant à SUP de V, vous aurez intégré des savoir-être :

- Une bonne connaissance de soi et des autres afin de développer sa communication,
- Les règles de comportement à adopter dans un cadre professionnel de plus en plus exigeant,
- Des repères afin de mieux gérer les relations interpersonnelles.

90 %

de réussite
aux examens
en 2022

Étudier à SUP de V

...



Respect

Écoute, dialogue, éthique, pluralité, savoir-être, bienveillance



Transmission

Formation, partage, expérience, savoir-faire, qualification



Esprit d'équipe

Solidarité, cohésion, association, loyauté, communication



Investissement

Engagement, compétence, sérieux, réussite, proactivité



Professionnalisme

Compétence, réactivité, efficacité, productivité, performance, exigence

90 %

des jeunes en emploi 7 mois après leur formation*

91 %

des diplômés sont satisfaits de leur cursus*

* Enquête réalisée par Odity auprès des diplômés 2021 des titres de niveaux 6 et 7.

Parcours 100% apprentissage

• • •

	Diplômes Bac +2 (Niveau 5)	Diplômes Bac +3 (Niveau 6)	Diplômes Bac +5 (Niveau 7)
Vente et Ingénierie d'affaires	BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (p.42)	Bachelor Responsable de Développement Commercial (p.26) Bachelor Chargé de Clientèle en Banque et Assurance, (p.27) Bachelor Responsable de Développement Commercial à l'International (p.28)	Ingénieur d'Affaires (p.12) Manager de la Performance Marketing et Commerciale (p.16)
Commerce et Distribution	BTS Management Commercial Opérationnel (p.42)	Bachelor Responsable de Distribution Omnicanale (p.29)	Manager de la Performance Marketing et Commerciale (p.16)
Marketing, Relation client		Bachelor Marketing, Vente et Gestion - réseau EGC (p.38)	Manager Marketing Digital et Communication (p.14) Masters universitaires (p.22)
Achats		Bachelor Acheteur Leader (p.30)	
Immobilier	BTS Professions Immobilières (p.43)	Licences pro et Masters Partenaire ESI (École Supérieure de l'Immobilier)	
Recrutement et Intérim		Bachelor Chargé de Recrutement (p.33)	
Ressources Humaines	BTS Support à l'Action Managériale (p.43)	Bachelor Chargé des Ressources Humaines (p.32) Licence Gestion des Ressources Humaines (p.35) Licence Pro Métiers de la GRH (p.36) Bachelor Management et Gestion d'Entreprise (p.40)	Manager en Stratégie et Gestion des RH (p.17) Masters universitaires (p.22)
Développement Durable et Qualité		Bachelor Qualité Santé Sécurité Environnement (p.31) Bachelor Management et Gestion d'Entreprise (p.40)	Manager Qualité Sécurité Environnement (p.18) Manager en Stratégie et Performance Durable de l'Entreprise (p.20) Masters universitaires (p.22)
Gestion Comptabilité Finance	Diplôme de Comptabilité et de Gestion (DCG) (p.24)		Diplôme Supérieur de Comptabilité et de Gestion (DSCG) (p.24)
	BTS Comptabilité Gestion (p.44) BTS Gestion de la PME (p.44)	Licence Pro Comptabilité et Paie (p.37) Licence Gestion des Organisations (p.35) Bachelor Contrôleur de Gestion (p.25) BUT Gestion Administrative et Commerciale des Organisations (p.34)	Masters universitaires (p.22)

Parcours en initial

• • •

Manager en Stratégie et Performance Durable de l'Entreprise (p.20)

Parcours Performance Marketing
Parcours Management Commercial



2ème année
en alternance !

Bachelor Marketing, Vente et Gestion (p.38)

Réseau EGC



2ème et 3ème années
en alternance !

Bachelor Management et Gestion d'Entreprise (p.40)

Parcours Ressources Humaines
Parcours Recrutement
Parcours Développement Durable, RSE et Qualité

3ème année
en alternance !

Les diplômes visés



Les BTS, DUT, BUT, Licences, Masters universitaires sont, en tant que diplômes nationaux, des «diplômes visés».

D'autres diplômes peuvent aussi être «visés» par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche.

L'école doit en faire la demande auprès de la CEFdg (Commission d'évaluation des formations et des diplômes de gestion) qui expertise et valide les dossiers.

Le visa garantit une valeur pédagogique incontestable.

Les Titres RNCP, ces diplômes qui ont la cote !



Un titre est un diplôme professionnel reconnu par l'État jusqu'au niveau 7 (Bac +5), certifié par France Compétences.

Chaque titre est enregistré sur le RNCP, répertoire officiel. Cette catégorie de diplôme est centrée sur les compétences liées à une fonction professionnelle ou à un métier.

En prise directe avec les réalités du travail, ce type de formation favorise l'employabilité et l'insertion professionnelle car elle répond aux exigences des entreprises.

Vous avez la garantie d'avoir un diplôme reconnu sur votre CV.

www.francecompetences.fr



Le Bachelor des CCI, un gage de qualité



- Diplôme reconnu par l'État – Titre RNCP niveau 6 (Eu)
- Proximité avec les entreprises
- Pédagogie innovante autour du développement personnel et professionnel

Pour candidater :
www.supdev.fr

Le label «HappyAtSchool»

L'école arrive à la 1ère place dans la catégorie Masters spécialisés en 2020.



Nos choix pédagogiques

• • •

L'apprentissage : votre carte majeure

Effectuer des allers-retours constants entre pratique et théorie, vivre en entreprise comme des salariés à part entière seront pour vous les atouts de ce mode de formation. Les entreprises qui accueillent nos apprentis sont fortement impliquées dans la formation : réunions annuelles des maîtres d'apprentissage, participation aux jurys de mémoire, entretiens in situ avec les tuteurs pédagogiques de l'école afin d'accompagner les étudiants dans leur montée en compétences.

Jean Muller
.....
Directeur Général Délégué
Commerce et développement
JCDecaux France

Président national
des Dirigeants Commerciaux de France

en conférence
à SUP de V



La pédagogie active

Basée sur l'approche « apprendre en faisant », facteur de motivation et de réussite, notre pédagogie active offre l'opportunité de développer l'intelligence relationnelle aussi bien que les compétences métiers. Elle s'appuie, entre autres, sur des jeux de rôles, exercices pratiques (prospection, entretiens clients, présentations d'offres, entretiens managériaux) complétés par des apports théoriques permettant d'utiliser les compétences acquises et de les faire évoluer en permanence.

Le mode projet

À SUP de V, nous privilégions la pédagogie par projet, c'est-à-dire la mise en situation pour traiter des cas concrets avec des méthodes de travail interactives, en petits groupes, s'appuyant sur des techniques de management de projet. Objectifs : comprendre les processus, acquérir et appliquer les méthodes, se construire une « boîte à outils » pour mieux gérer à la fois le travail et les personnes. C'est aussi une pédagogie en phase avec les attentes des entreprises : apprendre à être proactif, à planifier les actions, communiquer efficacement pour mener à terme les projets plus rapidement et à moindre coût, créant pour elles de la valeur.



Charles Battista
Directeur Études – Affaires
Institutionnelles Altares
et Président DCF Premier

« Au sein du mouvement des Dirigeants Commerciaux de France, DCF Premier rassemble une soixantaine de directeurs commerciaux, directeurs du développement de grands groupes. Notre mission est de préparer à l'excellence de la fonction commerciale. Parce que les entreprises de pointe ont besoin des meilleurs commerciaux, DCF Premier a choisi SUP de V comme école partenaire pour accompagner ses adhérents. Les formations dispensées au sein de cette école en apprentissage sont à la fois proches de la réalité du terrain tout en apportant une prise de recul nécessaire aux métiers de l'intelligence commerciale. »



Les étudiants à la rencontre des entreprises

• • •

Business tours, conférences, les étudiants sont mis tout au long de leur cursus en immersion dans le monde professionnel.

Par exemple :

- Siemens a accueilli des apprentis ingénieurs d'affaires pour un module de formation « hors campus ».
- Station F, rencontre avec des jeunes startupper : susciter chez nos étudiants l'envie d'entreprendre.
- Learning expédition en Europe pour les étudiants en Marketing Digital et Evénementiel, sur des thématiques d'innovations digitales avec visites d'entreprises.
- Retail Store tour dans des points de vente parisiens avec les étudiants du Bachelor Distribution : découvrir les "best" et "new practices" dans la vente de détail.
- Intervention d'un des fondateurs de la plateforme Okadran dans le cadre de la formation de contrôle de gestion.

Cycle de conférences tout au long de l'année

Au-delà des cours et des masterclass avec des professionnels, des conférences sont organisées sur différentes thématiques, en lien avec la RSE (sur les sujets de diversité et inclusion, handicap, aspects environnementaux, égalité homme femme) ou pour améliorer l'intégration en entreprise (construire sa stratégie sur les réseaux sociaux, négocier son salaire, mobilité internationale).

Des Masterclass thématiques sont également organisées :

- Vivre la transformation dans le domaine de la vente
- Le client au coeur de la chaîne de valeur
- Vendre au féminin
- Tout savoir sur l'économie servicielle
- Harley Davidson : vendre un produit icône
- Les stratégies de la radio face à la concurrence digitale
- Sur quelles tendances tech investir ?
- Comment créer un NFT



Tenté par une mobilité à l'international ?

• • •

- SUP de V est accréditée par la Charte Erasmus +
- Des missions en entreprise, des voyages et séminaires à l'étranger vous permettront de pratiquer et d'apprendre dans les pays du monde entier.



La RSE tout au long du parcours

Au-delà des cours et des masterclass avec des professionnels, des conférences sont organisées sur différentes thématiques, en lien avec la RSE (sur les sujets de diversité et inclusion, handicap, aspects environnementaux, égalité homme femme) ou pour améliorer l'intégration en entreprise (construire sa stratégie sur les réseaux sociaux, négocier son salaire, mobilité internationale)

- La maîtrise des langues étrangères, et en particulier de l'anglais, est essentielle. Dans les programmes où un niveau de TOEIC est requis pour être diplômé, des modules de e-learning viennent compléter des cours en face-à-face, favorisant l'acquisition de méthodologie et l'entraînement à cette épreuve.

- Cette approche permet l'individualisation et une progression régulière pour atteindre un niveau maximum.

Le monde de l'entreprise au cœur de nos enseignements

L'école, qui entretient des relations partenariales étroites avec les professionnels du territoire, intègre depuis toujours l'entreprise à sa pédagogie.

Objectif : préparer de façon plus concrète les étudiants en leur donnant une meilleure compréhension du monde professionnel et de ses codes.

Ainsi, entreprises et professionnels interviennent régulièrement devant les étudiants pour transmettre leur expérience et les connaissances nécessaires à l'entrée dans la vie active. Ces interventions permettent la rencontre directe entre jeunes et professionnels et leur compréhension réciproque. Nos équipes pédagogiques travaillent également avec les partenaires pour co-construire à la fois nos programmes de formation et les projets pour nos étudiants.

L'environnement numérique de travail

Dans un monde professionnel en constante évolution, le numérique occupe une place importante dans le quotidien des collaborateurs et nécessite des compétences et pratiques spécifiques. SUP de V accompagne ce changement en proposant à ses apprenants un véritable environnement de travail numérique : une adresse mail "edu" et une plateforme d'apprentissage numérique (LMS).

Ce "Learning Management System", accessible via un ordinateur, une tablette ou un smartphone apporte un côté ludique et attractif aux différents parcours de formation avec notamment la mise à disposition de supports pédagogiques captivants et interactifs (qui mélagent textes, images et vidéos), un travail collaboratif facilité, de la flexibilité et une individualisation des apprentissages. Selon les groupes, les étudiants ont également accès à une bibliothèque en ligne.

Dès le niveau Bachelor, SUP de V intègre une équipe pédagogique exclusivement issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques imposés par une formation de niveau 7 (Bac +5) ou 6 (Bac +3).

La dimension humaine

L'école priviliege la « dynamique du petit groupe », ce qui permet également d'entretenir des relations étroites avec les formateurs et de bénéficier d'un suivi individualisé par un membre de l'équipe pédagogique (entretiens, visites en entreprise, accompagnement dans la réalisation du mémoire professionnel...)



Frank Riester, Ministre
Délégué chargé
du commerce
étranger et de
l'attractivité en 2020,
sur le campus
d'Enghien-les-Bains.





Une expérience
et un atout
pour votre CV

Le goût du challenge

• • •

L'école encourage ses apprentis à participer à plusieurs challenges en parallèle des cursus qu'elle propose. Ces expériences constituent de réels enrichissements tant sur un plan personnel que professionnel. Elles stimulent la prise d'initiatives et favorisent le «réseautage» grâce aux rencontres occasionnées avec les professionnels et les autres concurrents. Après avoir travaillé leurs dossiers, les étudiants exposent leur projet ou leur mémoire pour convaincre tout un auditoire de spécialistes : problématique, méthodologie, pertinence de l'analyse, présentation du dossier, les jeunes doivent maîtriser leur sujet !

Les étudiants ont la possibilité de participer également à d'autres concours. La participation à ces concours permet aux apprentis de :

- Développer leur sens de l'engagement et de l'implication,
- Stimuler la prise d'initiative, la créativité, le sens des responsabilités,
- Favoriser la rencontre de professionnels (networking),
- Valoriser leur potentiel.

Joutes Prud'homales

Inspirées de cas réels extraits des audiences du Conseil de Prud'hommes, les équipes plaident devant un auditoire composé d'étudiants, de formateurs professionnels et de maîtres d'apprentissage.

Les meilleures d'entre elles sont récompensées par un jury réunissant des professionnels en droit social, des avocats, le Président du Conseil des Prud'hommes de Rambouillet, des conseillers prud'homaux, des responsables RH et des maîtres d'apprentissage.

Business Game de l'ordre des experts comptables

Par équipe de 4, les étudiants prennent la direction d'une entreprise fictive, qu'ils doivent rendre la plus performante possible. Et ce, en prenant les meilleures décisions stratégiques. Nos étudiants du campus de Rambouillet ont brillamment atteint la 3^{ème} marche du podium.

DCF Challenge

Ce concours de l'intelligence commerciale est organisé par la fédération nationale des Dirigeants Commerciaux de France, en collaboration avec le ministère de l'Éducation Nationale.

Deux apprentis ont remporté le DCF Challenge Ile de France dans la catégorie Bac+4/+5 en 2022

Les EG Ciales

Concours national du meilleur négociateur organisé par le réseau EGC (Écoles de Gestion et de Commerce des Chambres de Commerce).

Challenge E-Business

Organisé par les écoles du réseau national EGC. Les étudiants doivent élaborer des stratégies e-business innovantes pour le compte d'entreprises partenaires.

Prix et grand prix de l'international

Concours organisé par les Conseillers du Commerce Extérieur de la France au niveau régional puis national.

Un apprenti a obtenu en 2021 le 1er Prix National du meilleur stage à l'étranger, délivré dans la catégorie Bac+2/+3.

Entreprendre

• • •



SUP de V est un partenaire privilégié de Positiv'Incuba'School, incubateur généraliste ouvert à tous, aussi bien pour les projets early-stage que pour les startups en développement.

Il accompagne nos étudiants et nos diplômés, porteurs de projet ou jeunes entrepreneurs, en leur proposant des programmes de formation et un hébergement pour le lancement de leurs activités.

+ de 900 000

apprentis au niveau national
dont 60 %
dans le supérieur

Apprenti : vous êtes étudiant ET salarié

• • •

L'apprentissage est aujourd'hui reconnu comme une voie d'excellence.
C'est un tremplin pour trouver un emploi.



ÊTRE
ÉTUDIANT



ÊTRE
SALARIÉ



DIPLOME



SALAIRE



EMPLOYABILITÉ

L'apprentissage est ouvert aux moins de 30 ans

Les plus de 30 ans peuvent également signer un contrat d'apprentissage s'ils sont en poursuite d'études apprentissage ou un contrat de professionnalisation pour des formations en 1 an (voire 2 ans dans certaines branches professionnelles).

Le contrat d'apprentissage est également ouvert aux personnes ayant le statut de travailleur handicapé, quel que soit leur âge.



Apprentissage : le bon choix

• • •

- ✓ Possibilité de commencer la formation sans entreprise, ou de la poursuivre après une rupture de contrat, sans rien payer (après accord de la commission pédagogique).
- ✓ Enseignement plus concret qui allie théorie et pratique.
- ✓ Avantages de la carte étudiante : bons plans et réductions.
- ✓ Accès aux logements et résidences étudiantes à proximité.
- ✓ Apprenti = salarié à part entière Un salaire tous les mois (43 % à 100 % du Smic minimum). Les mêmes droits que les autres salariés de l'entreprise (congés, cotisation retraite, mutuelle...).
- ✓ Des embauches à la sortie grâce à l'expérience professionnelle acquise.
- ✓ Formation gratuite pour l'apprenti car financée par les OPCO et les contributions versées à SUP de V par les entreprises.
- ✓ Poursuite possible des études en apprentissage jusqu'au Bac +5.

97 %

des apprentis trouvent
leur entreprise dans les
3 mois qui suivent la
rentrée



Bon à savoir

• • •

Recherchez votre entreprise à partir du mois de mars ! Si vous n'avez pas signé de contrat d'apprentissage le jour de la rentrée, vous pourrez tout de même suivre les cours (gratuitement) afin de ne pas être pénalisé. Votre conseiller career sera présent pour vous accompagner dans votre recherche.

SUP de V spécialiste de l'alternance

• • •

Séminaire de recherche d'entreprises

SUP de V organise à votre intention des séminaires de coaching et de préparation à la recherche d'entreprise, animés par des experts. Vous apprenez à bâtir votre CV, une lettre de motivation, à créer votre profil sur les réseaux sociaux, à formaliser votre projet professionnel, et vous participez à des simulations d'entretiens d'embauche...



Job Dating avec nos entreprises partenaires

Forum Emploi Apprentissage annuel. L'objectif est de faire se rencontrer les étudiants qui n'ont pas encore signé de contrat d'alternance et les entreprises partenaires de l'école en recherche d'apprentis, dans les conditions réelles d'un entretien d'embauche. Vous postulez auprès de plusieurs entreprises au cours de la même journée et les entreprises rencontrent un maximum de candidats présélectionnés. Des Job dating dédiés sont également réalisés à la demande d'entreprises.



Suivi personnalisé par nos conseillers

Prise en charge immédiate par un conseiller career : sélection des offres de poste, mise en contact avec les entreprises, suivi et bilan de vos recherches jusqu'à la signature de votre contrat et tout au long de votre cursus. L'équipe pédagogique prend ensuite le relais pour le suivi en entreprise et veille à la progression de l'apprenti.

SUP de V assure également l'accompagnement des entreprises : définition des profils, sélection des CV, validation des missions des apprentis, formation au tutorat.

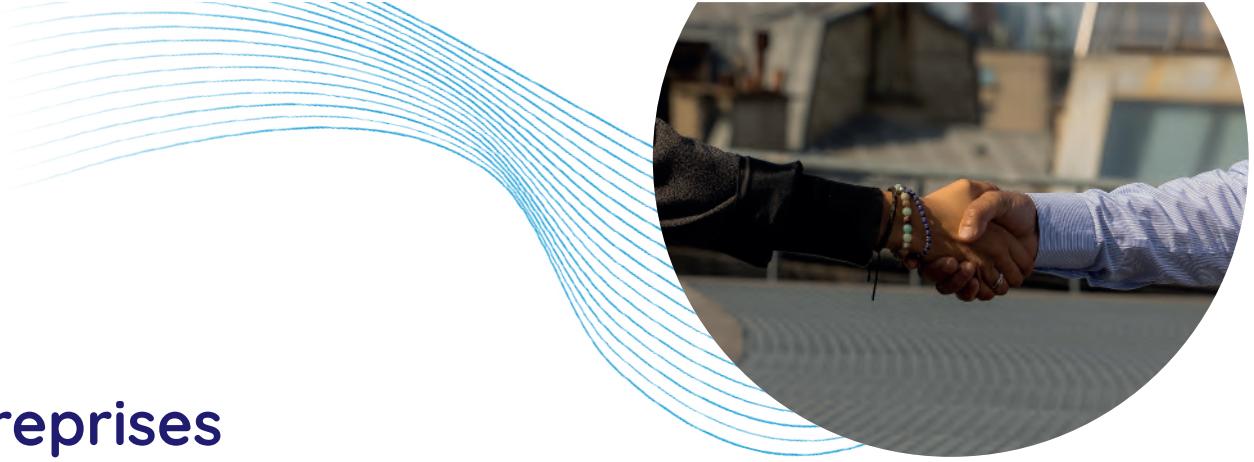


Plateforme de mise en relation

Cet outil de mise en relation directe déployé par SUP de V vous donne la possibilité, une fois admis, de déposer votre CV et de consulter les offres de contrats en alternance déposées par des entreprises. Avec ce job board, vous aurez accès à différents outils et ressources.



CONTRAT D'APPRENTISSAGE



Nos entreprises partenaires

• • •

Près de 4000 offres de postes chaque année grâce à notre réseau de plus de 3 200 entreprises partenaires, parmi lesquelles :

Industrie et BTP



Commerce et distribution



Numérique et télécom



Finance et assurance



Immobilier



Interim et recrutement



Cabinets d'audit et expertise comptable



Services publics et collectivités



Autres services



BAC +5

Ingénieur d'Affaires

• • •

LA VENTE AU PLUS HAUT NIVEAU

Le diplôme « Manager en Ingénierie d'Affaires » est un titre reconnu par l'État au niveau 7 (Eu), enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles. Il est délivré par l'Ecole Supérieure de Vente et de Management de la CCI / SUP de V.



L'engagement « SUP de V »

PÉDAGOGIE

La transformation digitale bouleverse les business models des entreprises, leurs stratégies et leurs métiers, notamment celui de la vente d'affaires. La formation vise à préparer des professionnels capables de co-construire des solutions sur mesure en vue de créer de la valeur chez le client.

Vous développez

- Les compétences métier opérationnelles recherchées par les entreprises.
- Des méthodes de gestion d'affaires efficaces.
- Un comportement professionnel adapté à un métier exigeant.

Vous apprenez à

- Concevoir et vendre des solutions sur mesure.
- Travailler en mode projet agile.
- Mobiliser et manager une équipe.
- Entreprendre et faire preuve de créativité.

L'approche SUP de V « Apprendre en faisant »

- Jeux d'entreprise.
- Cas pratiques.
- Digital learning spécifiquement développé par SUP de V.
- Simulations d'entretiens.
- Projets de création d'entreprises.
- Mémoire professionnel appliquée à l'entreprise.

Bon à savoir

• • •

Près de 200 diplômés par an.
SUP de V assure cette formation
à Paris, à Saint-Germain-en-Laye et à
Cergy-Pontoise
et la déploie aussi dans d'autres écoles :
IN&MA au Mans, EGC à Lille, IN&MA
à Châlons en Champagne, HYBRIA
à Lyon et CCI Formation à Dijon.

Campus

• • •

Saint-Germain-en-Laye
Cergy-Pontoise
Paris

Accessible

→ ONLINE

Océane Chaudy,
Diplômée ingénieur d'affaires



« Titulaire d'un BTS NDRC et du Bachelor Responsable de Développement Commercial, j'ai décidé de suivre la formation d'Ingénieur d'Affaires, parcours international, en faisant mon alternance chez Capgemini.

J'ai choisi cette formation pour la qualité et la diversité du programme, l'orientation axée sur la vente et non le management contrairement à la majorité des écoles, ainsi que la reconnaissance de l'école par les grands groupes.

L'alternance permet d'acquérir une expérience dans le monde du travail en plus du diplôme. C'est un avantage certain par rapport à un profil similaire sortant d'une école de commerce par exemple. De plus, cela permet de mettre en application ce que l'on apprend en cours et de bénéficier d'un salaire. Cette expérience en alternance est un axe de négociation lors de la signature d'un CDI en sortie d'école. Ayant obtenu mon diplôme, j'ai signé un CDI en tant qu'ingénierie d'affaires chez Sopra Steria.

J'ai choisi cette formation pour la qualité de l'école et de ses enseignements, les projets pédagogiques, et la valeur des profils intervenant au sein de la formation (Directeurs commerciaux, Account Manager...).

5 parcours au choix

- Industrie
- Numérique/télécoms
- Services aux entreprises
- Bâtiment - Travaux Publics (BTP)
- International (une partie des cours en anglais)

Découverte des écosystèmes : spécificités, marchés, acteurs et challenges. Cas pratiques en vente complexe adaptés à chaque secteur

Déroulement de la formation

- 3 ans après un Bac +2, avec un rythme d'alternance 1 semaine en formation / 2 semaines en entreprise
- 2 ans après un Bac +3, avec un rythme d'alternance 1 semaine en formation / 2 semaines en entreprise
- 1 an après un Bac +4/5, avec un rythme d'alternance 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise

Selon les groupes, les cours ont lieu à Paris (75), Cergy-Pontoise (95) ou à Saint-Germain-en-Laye (78)



100 %

de réussite aux
examens 2022



94 %

Taux d'insertion
professionnelle
à 7 mois des
diplômés 2021



43 K €

Salaire moyen
en 2020



2/3

des diplômés sont déjà
recrutés avant la fin
de leurs études

L'ouverture à l'international

1^{ère} année

Possibilité de mobilité de 2 mois à l'international avec l'accord de votre entreprise.

2^{ème} année

Parcours International en partenariat avec une université ou Business School à l'étranger. Par exemple, avec l'université américaine d'Albion (Michigan), vous travaillez sur des projets internationaux avec les étudiants américains. Une cérémonie dédiée à la présentation des dossiers a lieu aux USA, au sein même de l'Université.

Contenu de la formation

Management de l'information et des réseaux stratégiques :

- Assurer une veille stratégique de son écosystème
- Générer des leads grâce aux réseaux professionnels

Élaboration d'une stratégie de développement d'affaires complexes :

- Développer une vision stratégique « business »
- Déetecter des opportunités d'affaires
- Développer des compétences entrepreneuriales
- Optimiser l'approche Grand Compte

Qualification, conception et négociation d'affaires à forte valeur ajoutée :

- Accompagner les clients dans leur développement
- Élaborer des offres sur mesure
- Négocier pour protéger les marges

Pilotage de projets d'affaires :

- Piloter un projet d'affaires méthode agile
- Manager l'équipe projet

Perspectives professionnelles

- Ingénieur d'affaires
- Commercial
- Responsable commercial, sales manager
- Business Developer
- Key account manager, responsable grands comptes
- Chargé d'affaires
- Ingénieur technico-commercial

Qualités requises

- Curiosité
- Écoute active
- Esprit d'équipe
- Rigueur et méthode
- Persévérance
- Aptitude à la communication orale et écrite
- Capacité à convaincre
- Capacité à prendre en compte l'environnement digital

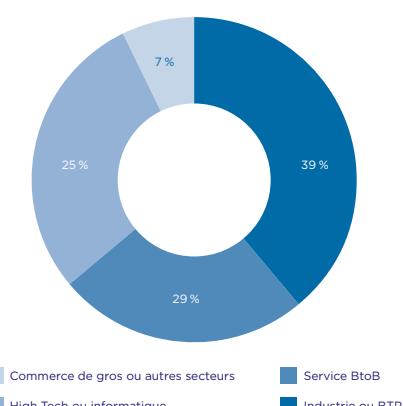


Jean-François Boursette,
Directeur des Opérations Commerciales
chez Thales

« Chez Thales, nous accueillons en formation au sein de l'activité Systèmes d'Information et de Communication Sécurisés, des apprentis de SUP de V en « MIA », Manager en Ingénierie d'Affaires. Ils occupent des postes d'assistant(e) ingénieur commercial dans les domaines des radiocommunications et des systèmes de sécurité des technologies de l'information. Les apprentis sont directement intégrés au sein des équipes et assistent des ingénieurs commerciaux dans la préparation d'offres, les négociations et la gestion de comptes clients en BtoB. Ils apportent leurs connaissances, leurs compétences et un réel support aux équipes. Ils ont un rôle à part entière et nous leur confions des responsabilités. Nous faisons appel à SUP de V pour plusieurs raisons : les profils des étudiants de MIA et leurs compétences en matière de vente et d'ingénierie d'affaires en environnement complexe correspondent parfaitement aux attentes des équipes commerciales de Thales. La formation dispensée par l'école, ciblée sur le développement commercial dans l'entreprise et la création de valeur pour le client, est en parfaite adéquation avec la stratégie de développement commercial de notre Groupe. La mise en place par l'école d'un accompagnement pédagogique de l'apprenti avec un coordinateur qui travaille en étroite collaboration avec le maître d'apprentissage chez Thales garantit à l'étudiant comme à l'entreprise des conditions optimales de travail sur des objectifs clairs et partagés. Convaincu des apports de l'apprentissage pour la détection de jeunes talents, Thales priorise, en fonction des opportunités disponibles, le recrutement des jeunes diplômés formés au sein du Groupe qui auront le profil requis et qui auront démontré des qualités pendant leur mission en apprentissage. »



Les diplômés travaillent sur des affaires complexes dans différents types d'entreprises :





BAC +5

Manager Marketing Digital et Communication

• • •

ÉVOLUEZ DANS L'UNIVERS DU WEB

Ce diplôme est un titre reconnu par l'État au niveau 7 (Eu), enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Il est délivré par l'Ecole Supérieure de Vente et de Management de la CCI / SUP de V.

Dans un environnement web qui bouleverse les comportements et crée de nouveaux modèles économiques, des métiers spécifiques apparaissent et nécessitent l'acquisition de compétences-clés, techniques et stratégiques. Le Manager Marketing Digital et Communication joue un rôle stratégique dans la transformation digitale et le rayonnement externe de l'entreprise.



Les objectifs de la formation

Former des professionnels polyvalents capables de développer une stratégie marketing digitale et communication pour les entreprises.

Contenu de la formation

Diagnostic du positionnement de son entreprise et de l'organisation cliente et de son marché

- Fondamentaux du marketing et de la communication (stratégie d'entreprise, stratégie marketing et communication, RSE)
- Enjeux juridiques de la communication digitale et RGPD
- Innovations et benchmark dans le marketing digital et communication
- Stratégie de veille et analyse du marché
- Comportement du consommateur digital
- Analyse et exploitation des datas
- Tableaux de bord interactifs et outils de Data visualisation
- Conduite des études marketing
- Diagnostic marketing de l'entreprise

Définition de la stratégie marketing digitale et communication de l'organisation cliente

- Modélisation et diagnostic du parcours client
- Stratégie de marketing omnicanal, de communication et d'acquisition
- Stratégie et gestion de la marque (E réputation, stratégie d'activation de marque...) - Types d'activation : marketing expérientiel, campagne de marketing numérique, d'échantillonnage, d'événements en magasin, promotion et concours
- Création d'un site internet et application mobile (Architecture, codage, UX Designer et UI)
- Référencement naturel et payant
- Management des médias sociaux
- Production et rédaction de contenus
- Outils du design marketing et communication
- Expérience clients et E CRM
- Stratégie cross canal et omnicanale et définition du plan d'actions de marketing digital et communication
- Budgétisation des actions de marketing digital et communication et ROI
- Négociation du plan d'actions

Ouverture à l'international

• • •

« Learning expedition » en Europe, sur des thématiques d'innovations digitales.

Les étudiants pourront bénéficier de témoignages d'experts et assister à des conférences.

Campus

• • •

Paris
Saint-Germain-en-Laye
Campus Online

Accessible

→ ONLINE

Pilotage de la stratégie marketing digital et communication de l'entreprise et de l'organisation cliente

- Cadrage et pilotage en mode agile du projet
- Pilotage de l'équipe projet en contexte multiculturel sur plateforme collaborative
- Management de projet événementiel
- Développement du marketing de soi
- Méthodes et outils de l'innovation et de l'intelligence collective
- Politique de référencement et sourcing des fournisseurs
- Suivi et évaluation des prestataires et fournisseurs
- Anglais des affaires
- Semaine internationale



Déroulement de la formation

- 2 ans après un Bac +3
 - 1 an après un Bac +4.
- Le rythme d'alternance est de 3 semaines en entreprise et 1 semaine en centre de formation
Les cours ont lieu à Paris (75)

Perspectives professionnelles

- Responsable Marketing et Communication
- Chef de projet Marketing Digital
- Responsable de la stratégie digitale
- Responsable e-Marketing
- Social Media Manager (responsable des médias ou réseaux sociaux)
- Chef de projet événementiel
- Consultant en stratégie Marketing

À terme :

- Directeur Marketing et Communication
- Directeur stratégie digitale
- Marketing Business Analyst
- Directeur d'agence Marketing, Communication

Secteurs d'activité

Le Manager Marketing Digital et Communication peut exercer au sein d'un service Marketing, en agence ou en cabinet de conseil

Qualités requises

- Adaptabilité
- Ouverture d'esprit
- Organisation
- Polyvalence



100 %

de réussite aux examens 2022



88 %

Taux d'insertion professionnelle à 7 mois des diplômés 2021



39 K €

Salaire moyen des sortants 2019



Alan Gwosdz,
Diplômé

« Une forte appétence pour les cours de mercatique, de communication ainsi qu'une opportunité professionnelle m'ont conduit après mon BTS MUC à poursuivre mes études en licence professionnelle « Métiers de la communication : chargé de communication de proximité et des médias numériques », puis en Master 1 Science Politique – communication et développement des organisations, toujours en apprentissage. Très curieux, j'ai sans cesse cherché à développer mes compétences professionnelles.

J'ai fait le choix d'intégrer SUP de V car c'est une école de la CCI Paris Île-de-France qui dispose d'un vaste réseau. C'est une école à taille humaine qui nous donne de nombreuses clés pour réussir. L'environnement y est très positif et stimulant, c'est idéal pour affirmer sa personnalité et faire preuve de créativité !

Cette formation est celle qui correspondait le mieux à mes attentes. J'ai été séduit par la disponibilité de l'équipe pédagogique, la qualité des intervenants et par la diversité des cours proposés en adéquation avec la demande du marché. Notre promotion, composée de profils variés, était formidable pour partager et mettre en commun nos compétences afin de mener à bien les projets confiés tout au long de l'année. D'autre part, attiré par l'événementiel et par l'univers du digital, j'ai souhaité rejoindre un programme à forte valeur ajoutée pour préparer au mieux ma future vie professionnelle.

Les projets proposés au cours de l'année et les rencontres avec de nombreux professionnels ont permis de compléter parfaitement le contenu de nos cours. Cette formation est idéale pour se spécialiser en dernière année ! »



Manager de la Performance Marketing et Commerciale

• • •

Le titre délivré pour ce diplôme est « Manager en ingénierie d'affaires » reconnu par l'État au niveau 7 (Eu), enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Il est délivré par l'Ecole Supérieure de Vente et de Management de la CCI / SUP de V.

Les objectifs de la formation

Dans un environnement B to B ou B to B to C, les entreprises recherchent des professionnels qui ont une vision globale de leur activité et qui sont force de proposition pour améliorer leur performance marketing et commerciale. Acquérir de nouveaux clients, fidéliser un portefeuille et développer de nouvelles opportunités en misant sur une stratégie marketing et commerciale performante, sur une meilleure adéquation des besoins et sur l'innovation produits/services sont des axes déterminants. Dans cette formation, la performance marketing et commerciale est au cœur des problématiques étudiées.

Contenu de la formation

Manager l'information et les réseaux stratégiques

- Conduite d'une démarche d'intelligence économique et stratégique
- Constitution et animation des réseaux porteurs de développement commercial et de partenariats

Élaborer une stratégie de développement marketing et commerciale

- Conception d'un plan stratégique de détection et de développement des projets commerciaux
- Conquête et fidélisation des grands comptes
- Développement d'une nouvelle activité
- Qualification des besoins et élaboration d'une offre commerciale complexe

Élaborer une offre commerciale complexe

- Négociation et contractualisation un projet commercial complexe

Piloter la mise en œuvre, le suivi et l'évaluation de la stratégie commerciale

- Suivre et évaluer des projets commerciaux
- Manager les équipes internes et contributeurs externes en environnement multiculturel

Déroulement de la formation

- 2 ans après un Bac +3

- 1 an après un Bac +4

Le rythme d'alternance est de 2 semaines en entreprise / 1 semaine en formation
Selon les groupes, les cours ont lieu à Paris (75)

Perspectives professionnelles

- Manager de projets commerciaux
- Responsable de la performance commerciale
- Responsable Grand Compte
- Analyste comptes clés
- Manager marketing opérationnel
- Business Insights manager
- Manager de la relation client
- Ingénieur commercial

Qualités requises

- Curiosité
- Écoute active
- Esprit d'équipe
- Rigueur, méthode et persévérance
- Aptitude à la communication orale et écrite
- Capacité à convaincre
- Capacité à prendre en compte l'environnement digital

Campus

• • •

Paris

**100 %**

de réussite aux examens 2022

**94 %**

Taux d'insertion professionnelle à 7 mois des diplômés 2021

**43 K €**

Salaire moyen des sortants 2020

BAC +5

Manager en Stratégie et Gestion des Ressources Humaines

• • •

Ce diplôme est un titre reconnu par l'État au niveau 7 (Eu), enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Il est délivré par l'Ecole Supérieure de Vente et Management de la CCI / SUP de V.



Les objectifs de la formation

- Donner une vision stratégique de la fonction RH
- Acquérir une expertise en prospective, risques et opportunités RH
- Être en mesure d'élaborer une stratégie RH en adéquation avec les projets de développement des entreprises et en tenant compte des facteurs environnementaux
- Accompagner les changements et les mutations organisationnelles et technologiques de l'entreprise
- Évaluer la performance des processus RH de l'entreprise
- Définir des packages de rémunérations à l'international
- Co-construire les solutions d'optimisation de la performance



Contenu de la formation

- Analyser les données prospectives, diagnostiquer les opportunités et risques impactant l'entreprise
- Élaborer la stratégie RH
- Piloter en mode agile et digitalisé les processus et équipes RH
- Manager les relations sociales et négocier avec les acteurs internes et externes
- Déployer les projets de changement en mode collaboratif et conseiller les managers de proximité
- Méthodes agiles de gestion de projet et co-construction.
- Développer le capital humain de l'entreprise pour faire face aux défis internationaux
- Réalisation de la Fresque de la diversité, atelier collaboratif de sensibilisation qui permet de susciter efficacement des prises de conscience et questionnements sur les enjeux de discrimination et d'inclusion au sein des organisations.

Déroulement de la formation

- 2 ans après un Bac + 3 validé (L3 ou diplôme équivalent)
- 1 an après un Bac +4 à dominante Gestion des RH ou Bac +3 avec expérience professionnelle RH.
Le rythme d'alternance est d'1 semaine par mois en formation.
Selon les groupes, les cours ont lieu à Paris (75), Rambouillet (78) ou à Cergy-Pontoise (95)

Perspectives professionnelles

- Consultant en Ressources Humaines
- Responsable de formation
- Responsable Ressources Humaines
- Responsable Mobilité internationale
- Responsable Recrutement et diversité
- Responsable GPEC

Qualités requises

- Capacité d'innovation
- Leadership
- Force de conviction
- Capacité d'analyse
- Discrétion

Campus

Paris
Rambouillet
Cergy-Pontoise

Accessible

→ ONLINE



93 %

de réussite aux examens 2022



85 %

Taux d'insertion professionnelle à 7 mois, des diplômés 2021



39 K €

Salaire moyen des sortants 2019

Manager Qualité Sécurité Environnement

• • •

Le titre délivré pour ce diplôme est «Manager de la Qualité et de la Performance durable de l'entreprise». Il est reconnu par l'État au niveau 7 (Eu), enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Il est délivré par l'Ecole Supérieure de Vente et Management de la CCI / SUP de V.

Les objectifs de la formation

Le Manager Qualité Sécurité Environnement a pour mission de concevoir, mettre en place et piloter une démarche efficace d'optimisation de l'ensemble des processus pour améliorer la performance globale et durable de l'entreprise, dans une approche à long terme incluant des critères sociaux, environnementaux, éthiques et économiques. Au-delà des impératifs liés à la sécurité des salariés, à l'ergonomie au travail et au respect de l'environnement, son rôle est de contribuer au développement des avantages compétitifs de l'entreprise.

A l'issue de la formation, les diplômés seront capables de :

- Réaliser un diagnostic stratégique de la performance de l'entreprise
- Élaborer un plan d'amélioration des processus de l'entreprise
- Concevoir et déployer le système de management QHSE de l'entreprise
- Piloter la communication QHSE interne et externe de l'entreprise
- Manager un service QHSE
- Manager la performance de l'entreprise par l'amélioration des processus dans une approche d'excellence opérationnelle

Déroulement de la formation

- 2 ans après un Bac +3 validé (L3 ou diplôme équivalent)
- 1 an après un Bac +4 validé dans le domaine QSE

Le rythme d'alternance est de 2 semaines en entreprise et 1 semaine en formation.

Selon les groupes, les cours ont lieu à Cergy-Pontoise (95) ou à Rambouillet (78)

Perspectives professionnelles

- Responsable qualité
- Responsable sécurité
- Expert en amélioration continue
- Chef de projet qualité
- Expert en performance durable
- Expert en organisation et performance

Qualités requises

- Rigueur
- Esprit d'analyse
- Capacités managériales et relationnelles

Formation
en partenariat
avec l'association
France Qualité
Performance



Contenu de la formation

Définition de la politique QHSE de l'entreprise et de la stratégie à mettre en œuvre

- Stratégie d'entreprise, organisation et performance durable
- Analyse des processus internes / externes et performance
- Diagnostic stratégique
- Politique et stratégie QHSE de l'entreprise
- Plan d'amélioration des processus et leviers de performance
- Gestion des risques

Management de la stratégie QHSE

- Veille stratégique, réglementation SST et environnement
- Conception et déploiement d'un système de management QHSE
- Evaluation, amélioration et certification du Système de management intégré
- Pilotage de la communication QHSE interne et externe de l'entreprise
- Organisation et pilotage son service
- Affirmation de soi et de son rôle de manager
- Evaluation et évolution des compétences des collaborateurs

Management de la performance de l'entreprise par l'amélioration des processus dans une approche d'excellence opérationnelle

- Analyse de la performance et système d'information
- Principes et outils de l'amélioration continue et de l'Excellence Opérationnelle
- Mesure de l'efficacité et implication des équipes
- Veille, knowledge management et innovation
- Pilotage du changement dans les projets et organisations
- Accompagnement à la rédaction du mémoire



85 %

de réussite aux examens 2022



82 %

Taux d'insertion professionnelle à 7 mois des diplômés 2021



35 K €

Salaire moyen des sortants 2020



Campus

...

Cergy-Pontoise
Rambouillet

Manager en Stratégie et Performance Durable de l'Entreprise

• • •

Diplôme visé par le Ministère de l'Enseignement Supérieur.



Les objectifs de la formation

A l'issue du programme d'enseignement, vous aurez développé de fortes capacités de réflexion et de raisonnement en matière de stratégie d'entreprise intégrant les enjeux sociaux, sociaux et environnementaux.

Au regard de ces enjeux, vous aurez acquis une expertise dans l'analyse, la mise en œuvre et l'optimisation de la performance économique, organisationnelle, sociale et sociétale de l'entreprise.

Vous pourrez ainsi accéder à des postes à responsabilités notamment dans le domaine marketing et commercial et à des postes généralistes en performance durable de l'entreprise.

Déroulement de la formation

• 2 ans après un Bac + 3 validé (L3 ou diplôme équivalent)

La 1ère année se déroule en initial avec stage à l'international de 3 mois
La 2ème année peut se dérouler en apprentissage

Les cours ont lieu à Paris Montparnasse

Coût : 8300€ la 1ère année

Possibilité de bourse établissement

Formation en 2ème année, gratuite et rémunérée, si apprentissage

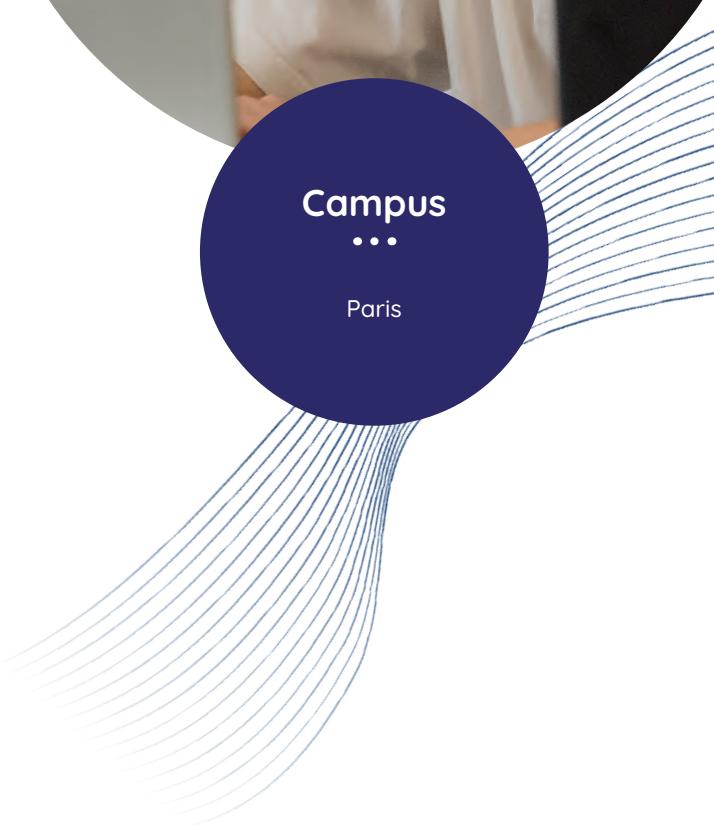
Perspectives professionnelles

- Manager de la performance commerciale
- Expert de la performance marketing
- Consultant en performance et transformation
- Analyste de la performance durable
- Chef de projet en performance durable



Campus

...
Paris



Contenu de la formation

Le cursus est articulé sur 2 années académiques, avec la possibilité d'une césure entre les deux années du programme

Il comprend un tronc commun et deux parcours de spécialités

Chaque année d'études comprend un ensemble de cours fondamentaux, de séminaires et de travaux d'application, ainsi que des périodes obligatoires en entreprise (stage à l'étranger et alternance)

1ère année - Tronc commun

Acquisition d'une vision stratégique de la performance durable de l'entreprise

La 1ère année permet l'acquisition, l'approfondissement de connaissances théoriques et le développement de compétences généralistes en management, avec comme ligne directrice transversale la performance durable de l'entreprise

Elle contribue également à constituer votre identité professionnelle par la projection dans votre future posture de manager responsable et d'encadrant, en accordant notamment une place importante aux soft-skills

Elle accorde une large place à la dimension scientifique et de veille en s'ouvrant aux grandes problématiques nationales et internationales, actuelles et futures, afin de renforcer la capacité à raisonner autrement

2ème année - Choix du parcours

Maîtrise des concepts, prise de recul et professionalisation

La deuxième année permet d'affiner les concepts de performance durable en les confrontant au domaine de spécialité choisi et à l'immersion en entreprise

Le travail de réflexion engagé en 1ère année se poursuit, tout en développant la capacité à agir de façon autonome et agile dans un environnement professionnel

Deux parcours sont possibles en 2ème année : performance marketing ou management commercial

Blocs d'enseignements

- Elaborer la stratégie globale et responsable de l'entreprise
- Piloter le déploiement de la stratégie
- Mesurer et contrôler la performance économique des activités de l'entreprise
- Améliorer la performance organisationnelle de l'entreprise
- Manager la performance sociale et sociétale de l'entreprise
- Manager des projets innovants et accompagner les transformations
- Développer un esprit critique et se professionnaliser





Les Masters Universitaires

• • •



Master Biologie – Santé, parcours Coordinateur d'Etudes dans le domaine de la Santé

Former des biologistes ou étudiants en santé publique, des professionnels de santé, afin qu'ils puissent s'intégrer dans des projets d'études dans le domaine de la santé au sens large (médicament, dispositifs médicaux, nutrition, cosmétique, produits vétérinaires, économie, réglementation). Offrir des connaissances et des compétences ouvrant aux métiers de la recherche clinique, de coordination ou de chefferie de projet.

Master Droit Immobilier, parcours Droit Immobilier Public

Former aux métiers de juriste. Ce master permet d'exercer dans les secteurs de la construction et des investissements immobiliers des personnes publiques. Il ouvre à toutes les activités soumises au droit immobilier public : passation, exécution et contentieux des marchés et contrats publics, urbanisme, gestion du domaine public, implantation des bâtiments, occupation des sols et de l'espace, etc.

Master Science Politique, parcours Politiques de Communication Influence et Affaires Publiques

Former des professionnels de haut niveau capables d'élaborer et de mettre en œuvre les politiques et les stratégies des organisations de communication publiques, privées et associatives qui participent à l'action publique. Il s'inscrit dans une double tradition universitaire : celle de la science politique et des communication studies.

Master Gestion des Territoires et Développement Local, parcours Analyse Economique et Gouvernance des Risques

Formation pluridisciplinaire ouverte à l'analyse économique du risque, de l'environnement et du développement durable, ce master adopte une approche globale lui permettant de se distinguer des autres formations techniques sur le risque, novatrice de ce fait. Elle apporte une dimension supplémentaire dans la prise de décisions, en intégrant des considérations sur les coûts mais également la maîtrise, et l'acceptabilité de ces risques et leur gouvernance.

Master Science Politique, parcours Politiques de Communication et Développement des Organisations

Acquérir un haut niveau de compétences dans le domaine de la communication afin d'accompagner les organisations dans leur développement tant en externe qu'en interne. Ce master permet d'acquérir la capacité à élaborer une politique globale de communication, de maîtriser les outils et les technologies de la communication, de développer une capacité d'expertise et de diagnostic et également d'apprendre à adapter son savoir-faire à la diversité des valeurs et des cultures véhiculées par les organisations.

Master Gestion de l'Environnement, parcours Responsabilité Sociétale des Entreprises et Environnement

Des enjeux sociaux et environnementaux de l'entreprise, des collectivités et du monde associatif. Mise en œuvre d'outils, méthodes et indicateurs afin d'aider l'entreprise à entamer une démarche sociale et environnementale responsable. Conception et pilotage des projets multi-acteurs.

**98 %**

de réussite aux examens 2022

**84 %**

Taux d'insertion professionnelle à 7 mois des diplômés 2021



Master Management Relation Client Digital et Qualité

Ce Master forme des managers capables de contribuer efficacement à la performance de leur entreprise grâce à l'amélioration des processus, notamment l'interface avec les clients et la digitalisation.

Cette spécialité vise à promouvoir une approche globale et transversale du management de l'entreprise, à travers l'acquisition de connaissances spécialisées en management, en management de la qualité et en gestion de la relation.

Master Management et Administration des Entreprises, parcours Management des Organisations

Offrir un parcours complet en gestion et en management. Ce master permet de développer des compétences généralistes aussi bien dans les disciplines fonctionnelles (comptabilité, finances, marketing, ressources humaines...) que dans des approches transversales (gestion de projet, management d'équipes...). Les diplômés seront capables de superviser, organiser et coordonner les tâches administratives, comptables, financières et commerciales, de connaître et maîtriser les outils de gestion de l'entreprise. Les cours en M2 se font en partenariat avec l'IEP de Saint-Germain-en-Laye.

Master Management et Administration des Entreprises, parcours Management Qualité Sécurité Environnement

Acquérir des connaissances théoriques et pratiques du management par la qualité comme vecteur de changement. Être capable de manager un service QHSE, de piloter des projets d'audits et de certification, de mener des actions d'amélioration continue et de réingénierie des processus. Permettre l'intégration et la mise en relation des savoirs managériaux dans un contexte professionnel y compris à l'international. Être apte à manager une équipe et un projet, à communiquer et à défendre les résultats obtenus devant un comité de direction.

Apporter une vision globale du management de l'entreprise.

Master Management Stratégique, parcours Management Stratégique et Changement

Former des spécialistes du management et de la gestion, capables d'assumer des responsabilités transversales en entreprise, et aptes à intervenir comme consultants et experts internes ou externes aux organisations. Ils sauront maîtriser les concepts et les outils de management par projet. L'objectif est de permettre l'acquisition de compétences managériales afin de faciliter l'adaptation aux différents contextes organisationnels au sein desquels ils seront amenés à s'intégrer.

Master Gestion des Ressources Humaines, parcours Management et Développement des RH

Former des professionnels directement opérationnels, capables d'évoluer vers des postes à responsabilité au sein des directions des ressources humaines. Ils seront en capacité d'élaborer des politiques et procédures de GRH adaptées aux différents contextes, d'analyser et diagnostiquer des situations d'entreprise, d'animer et gérer des équipes, de mener des actions de GRH en respectant les droits sociaux et fiscaux, de réaliser un diagnostic social afin de développer des outils de prospective.

Master Gestion des Ressources Humaines, parcours Management des RH et Transformations Digitales

Former des professionnels directement opérationnels, capables d'évoluer vers des postes à responsabilité au sein des Directions des Ressources Humaines. Le parcours «Management des RH et Transformations Digitales» s'inscrit dans une logique «évolution de la fonction RH» autour de la digitalisation de celle-ci, des transformations des modes d'organisation et de travail (e-recrutement, e-learning, télétravail, nomadisation, dématérialisation, SIRH...).

Master Contrôle de Gestion et Audit Organisationnel

Former des managers disposant de compétences à la fois techniques en matière d'analyse de gestion et managériales pour comprendre le fonctionnement global de son entreprise, son système de management, sa stratégie et sa gouvernance. Ils pourront exercer des responsabilités opérationnelles au sein de centres de profit et auront le potentiel et les connaissances pour évoluer vers des fonctions d'encadrement d'équipe et de direction de services.

Master Communication des Organisations

Le Master 1 et 2 MCO vise à donner une double compétence en management et en communication. Ce parcours propose, dès le M1, deux options : CO (Communication des Organisations) et MCC (Management, Culture et Communication). Cette option permet la professionnalisation, autour d'un socle général en management et d'une expertise approfondie en sciences de la communication, d'étudiants souhaitant évoluer dans le secteur culturel et créatif. Le Master MCO forme des managers pour lesquels l'acquisition des connaissances et de la culture métier de la communication permettra d'optimiser leurs pratiques de management en entreprise.

BAC +3

Diplôme de Comptabilité et de Gestion (DCG)

• • •

Diplôme d'État de niveau 6 – grade de Licence.

Premier jalon de la filière expertise comptable, cette formation pluridisciplinaire met l'accent sur le développement des compétences tant techniques que managériales avec une ouverture sur l'international.

Les objectifs de la formation

- Être garant d'une information financière fiable et pertinente
- Devenir un expert financier au service du dirigeant
- Anticiper les évolutions de l'environnement économique
- Développer une stratégie de conseil
- Intégrer la culture de la performance économique

Contenu de la formation

1^{ère} année

- Fondamentaux du droit
- Économie contemporaine
- Systèmes d'information de gestion
- Comptabilité
- Anglais des affaires

2^{ème} année

- Droit des sociétés et des groupements d'affaires
- Droit fiscal
- Finance d'entreprise
- Comptabilité approfondie
- Anglais des affaires

3^{ème} année

- Droit social
- Management
- Contrôle de gestion
- Communication professionnelle

Déroulement de la formation

- 3 ans après le Bac.
- 2 ans après un Bac +2

Le rythme d'alternance est de 1 semaine en entreprise / 1 semaine en formation. Selon les groupes, les cours ont lieu à Rambouillet (78) ou à Cergy-Pontoise (95)

Poursuite d'études

- Diplôme Supérieur de Comptabilité et de Gestion (DSCG)

Qualités requises

- Curieux
- Rigoureux
- Bonnes qualités relationnelles
- Capacité d'analyse et de synthèse



56 %

de réussite aux examens 2021
Moyenne nationale 30%



100 %

Taux d'insertion professionnelle à 7 mois des diplômés 2021

BAC +5

Diplôme Supérieur de Comptabilité et de Gestion (DSCG)

• • •

Diplôme d'État de niveau 7 – grade de Master.

Le DSCG est un diplôme structurant et intermédiaire de la filière d'expertise comptable.

Les objectifs de la formation

- Être garant d'une information financière fiable et pertinente
- Devenir un expert en gestion au service du dirigeant
- Anticiper les évolutions de l'environnement économique
- Développer une stratégie de conseil
- Intégrer la culture de la performance économique
- Développer une ouverture à l'international

Contenu de la formation

- Gestion juridique, fiscale et sociale
- Finance
- Comptabilité et audit
- Management et contrôle de gestion
- Management des systèmes d'information
- Anglais des affaires
- Mémoire

Déroulement de la formation

- 2 ans après un Bac +3 dans le domaine compta / gestion

Le rythme de l'alternance est différent selon les groupes et adapté aux périodes fiscales :

- Cergy-Pontoise : 3 jours en entreprise et 2 jours en formation
- Rambouillet : 1 semaine en entreprise / 1 semaine en formation
- pendant la période fiscale :
3 semaines en entreprise /
1 semaine en formation

Selon les groupes, les cours ont lieu à Rambouillet (78) ou à Cergy-Pontoise (95)

Poursuite d'études

- Diplôme d'Expertise Comptable (DEC), Bac +8
- Spécialisation en Master M2

Qualités requises

- Rigueur
- Capacité de travail
- Sens de l'analyse et de l'organisation



35 %

de réussite aux examens 2020 (70% en 2019)
Moyenne nationale 30%



100 %

Taux d'insertion professionnelle à 7 mois des diplômés 2021

Bachelor Contrôleur de Gestion

• • •

Ce diplôme est un titre reconnu par l'État au niveau 6 (Eu), enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Il est délivré par l'Ecole Supérieure de Vente et Management de la CCI / SUP de V.

Cette formation offre une spécialisation en contrôle de gestion et une approche concrète du management (gestion de projets, stratégie d'entreprise, conduite du changement).

Les objectifs de la formation

- Être garant d'une information financière fiable et pertinente
- Devenir un expert financier au service du dirigeant
- Anticiper les évolutions de l'environnement économique
- Développer une stratégie de conseil
- Intégrer la culture de la performance économique

Contenu de la formation

- Économie et budget
- Comptabilité / finance
- Gestion
- Stratégie d'entreprise
- Anglais – Préparation TOEIC
- Mémoire professionnel

Poursuite d'études

- La formation vise une insertion professionnelle optimisée
- La poursuite d'études est également possible.
2/3 des diplômés poursuivent leurs études

Déroulement de la formation

- 1 an : après un Bac +2 validé.

Le rythme d'alternance est de 3 jours en entreprise et 2 jours en formation
Selon les groupes, les cours ont lieu à Rambouillet (78) ou à Cergy-Pontoise (95)



92 %
de réussite aux examens 2022

Campus

•
Cergy-Pontoise
Rambouillet



Bachelor Responsable de Développement Commercial

• • •

PILOTEZ ET NÉGOCIEZ DES ACTIONS COMMERCIALES

Ce diplôme est un titre reconnu par l'État au niveau 6 (Eu), enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles. Délivré par CCI France (réseau Négoventis), il bénéficie du label Bachelor spécialisé des CCI.



Les objectifs de la formation

Les Responsables de Développement Commercial sont des professionnels très qualifiés et parfaitement opérationnels, autant capables de piloter les actions commerciales d'une équipe, que de mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients les plus importants. Soucieux de la rentabilité de l'entité qu'ils gèrent, ces collaborateurs exploitent les méthodes et les outils les plus modernes pour valoriser leur portefeuille dans un contexte de digitalisation de l'économie et des pratiques et mener à bien les projets. Mais avant tout, les managers du développement commercial construisent leur réussite sur de véritables capacités comportementales.

Contenu de la formation

Elaborer un plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Elaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Rédiger un plan d'action commercial argumenté
- Prendre en compte la RSE dans ses activités

Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de prospection omnicanale

- Identifier les marchés et les cibles
- Construire le plan de prospection omnicanale
- Préparer les actions de prospection, conduire les entretiens et analyser les résultats

Construire et négocier une offre commerciale

- Diagnostiquer les besoins du client
- Construire et chiffrer une offre adaptée
- Argumenter son offre commerciale
- Elaborer une stratégie de négociation
- Conduire une négociation commerciale
- Contractualiser la vente
- Evaluer le processus de négociation

Manager l'activité commerciale en mode projet

- Travailler en mode projet
- Organiser et mobiliser une équipe projet

Déroulement de la formation

- 1 ans après un Bac + 2 tertiaire, scientifique ou technique

Le rythme d'alternance est d'1 semaine par mois en formation. Selon les groupes, les cours ont lieu à Paris (75), Rambouillet (78), Saint-Germain-en-Laye (78) ou à Cergy-Pontoise (95)

Poursuite d'études

- La formation vise une insertion professionnelle optimisée.
- La poursuite d'études est également possible en Master ou en Ingénierie d'Affaires (titre de niveau 7).
- 3/4 des diplômés poursuivent leurs études

Perspectives professionnelles

- Responsable commercial
- Chargé d'affaires
- Technico-commercial
- Responsable des ventes

Qualités requises

- Bon relationnel
- Autonomie
- Capacité à négocier
- Proactivité
- Sens du résultat
- Enthusiasme

Campus

• • •

Paris
Cergy-Pontoise
Saint-Germain-en-Laye
Rambouillet

Bon à savoir

Au cœur de la stratégie commerciale d'une entreprise, ce poste est essentiel et contribue à la croissance de l'entreprise, quel que soit le secteur d'activité.



91 %

de réussite aux examens 2022



93 %

Taux d'insertion professionnelle à 7 mois des diplômés 2021 (dont 92 % en CDI)

Bachelor Chargé de Clientèle en Banque et Assurance



Le diplôme

« Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance » est un titre reconnu par l'Etat au niveau 6 (Eu). Cette certification professionnelle délivrée par CCI France (réseau Négoventis) est enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Les objectifs de la formation

Former des chargés de clientèle capables d'assurer la commercialisation de produits de banque et d'assurance auprès d'une clientèle de particuliers et /ou de professionnels (entreprises unipersonnelles, auto-entrepreneurs, libéraux, artisans ou TPE).

Ils ont la responsabilité de constituer, entretenir et développer un portefeuille de clients, qu'ils conseillent et accompagnent dans leurs projets en leur proposant des produits adaptés à leur besoin et problématique, qu'il s'agisse de financer l'achat d'un bien, de garantir la sécurité de leurs biens ou de leur responsabilité, ainsi que d'opérer une gestion optimale de leur compte, de leur épargne et de leur prévoyance.

Contenu de la formation

Prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque / assurance

- Définir et analyser les cibles à proscrire
- Sélectionner les actions de prospection omnicanale
- Bâtir des actions de prospection omnicanale
- Mener des entretiens de prospection
- Évaluer ses résultats de prospection

Commercialisation de produits banque/assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels

- Diagnostiquer le besoin du client
- Evaluer son profil de risque
- Conseiller son client avec déontologie
- Elaborer et présenter des solutions adaptées aux clients
- Négocier et contractualiser la vente

Entretien et développement d'un portefeuille clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance

- Exercer une veille réglementaire en banque/assurance
- Suivre et entretenir la relation avec ses clients
- Recueillir et exploiter les avis clients
- Évaluer sa performance commerciale

Déroulement de la formation

- 1 an après un Bac+2 validé
- En alternance
- Mois de rentrée : Septembre
- Groupe : 20 à 25 alternants
- Lieu : Paris
- Rythme : 2 semaines en entreprise / 1 semaine en formation

Perspectives professionnelles

- Chargé de clientèle en assurance
- Chargé de clientèle bancaire
- Conseiller en crédit immobilier
- Chargé de développement clientèle des particuliers

Poursuite d'études

Cette formation vise une insertion professionnelle optimisée
La poursuite d'études est néanmoins envisageable notamment en management de la performance marketing et commerciale

Qualités requises

- Sens de la négociation
- Bon relationnel
- Adaptabilité
- Éthique



Campus

Paris



Bachelor Responsable de Développement Commercial à l'International

• • •

DÉFINISSEZ UNE POLITIQUE COMMERCIALE DANS UN ENVIRONNEMENT MULTICULTUREL

Ce diplôme est un titre reconnu par l'État au niveau 6 (Eu) et enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles. Il est délivré par CCI France (réseau Négoventis). Il est obtenu sur validation des certifications : Responsable Développement Commercial et CCE « Gérer les opérations à l'International ».

Les objectifs de la formation

Ce Bachelor forme des responsables export opérationnels, capables de définir et mettre en place une politique commerciale dans un environnement multiculturel. Les futurs experts en commerce international seront capables d'évaluer les marchés et la faisabilité des plans commerciaux, d'élaborer une stratégie marketing sur la zone ciblée en cohérence avec la politique générale définie par sa direction, de développer le portefeuille client sur une zone précise, etc. Cette formation accompagne ses étudiants afin qu'ils puissent se positionner en tant que coordinateur(trice) et conseiller(ère) auprès de son équipe commerciale en France et auprès de ses partenaires à l'étranger afin qu'ils contribuent à l'augmentation du CA et des marges des zones géographiques au sein de leurs entreprises.

Contenu de la formation

Elaborer un plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Elaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Rédiger un plan d'action commercial argumenté
- Prendre en compte la RSE dans ses activités

Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de prospection omnicanale

- Identifier les marchés et les cibles
- Construire le plan de prospection omnicanale
- Préparer les actions de prospection, conduire les entretiens et analyser les résultats

Construire et négocier une offre commerciale

- Diagnostiquer les besoins du client
- Construire et chiffrer une offre adaptée
- Argumenter son offre commerciale
- Elaborer une stratégie de négociation
- Conduire une négociation commerciale
- Contractualiser une vente
- Evaluer le processus de négociation

Manager l'activité commerciale en mode projet

- Travailler en mode projet
- Organiser et mobiliser une équipe projet

Déroulement de la formation

- 1 an après un Bac +2 validé

Le rythme d'alternance est de 2 semaines en entreprise et 1 semaine en centre de formation. Les cours ont lieu à Paris (75)

Perspectives professionnelles

- Attaché commercial France ou export
- Assistant commercial France ou export
- Responsable en commerce international
- Responsable / chef de zone export
- Responsable administration des ventes export

Poursuite d'études

- La formation vise une insertion professionnelles optimisée, la poursuite d'études est toutefois envisageable, notamment en Ingénierie d'affaires.
- 3/4 des diplômés poursuivent leurs études.

Qualités requises

- Sens de la négociation
- Bon relationnel
- Adaptabilité
- Éthique



Partenariat
avec les Conseillers
du Commerce Extérieur



Campus

• • •

Paris



Chambre de commerce et d'industrie



91 %

de réussite aux examens 2022



100 %

Taux d'insertion professionnelle à 7 mois des diplômés 2021

Bachelor Responsable de Distribution Omnicanale

• • •

COORDONNEZ L'ACTIVITÉ ET LES ÉQUIPES D'UNE UNITÉ COMMERCIALE

Ce diplôme est un titre reconnu par l'État au niveau 6 (Eu), enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles. Délivré par CCI France (réseau Négoventis), il bénéficie du label Bachelor spécialisé des CCI.

Les objectifs de la formation

La formation prépare des futurs managers capables d'organiser, développer et gérer un centre de profit et d'animer une équipe dans une grande ou moyenne surface alimentaire ou spécialisée. Le Responsable Commerce et Distribution est un commerçant dans l'âme, de très bon contact, il est polyvalent et maîtrise les rouages de l'entreprise. Il seconde le manager de rayon et encadre les employés. C'est un manager et un gestionnaire efficace.

Contenu de la formation

Élaborer un plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Elaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Rédiger un plan d'action commercial argumenté
- Prendre en compte la RSE dans ses activités

Piloter l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux

- Vérifier l'application des règles et normes QHSE et ERP
- Adapter le merchandising à l'activité commerciale
- Gérer et suivre son offre omnicanale
- Optimiser ses stocks
- Gérer la relation fournisseur dans un cadre RSE
- Piloter des actions commerciales phygitales innovantes
- Garantir une expérience client de qualité
- Analyser ses résultats et en assurer le reporting

Manager des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal

- Anticiper les besoins en personnel et participer au recrutement
- Planifier, organiser et adapter le travail de son équipe
- Encadrer et animer son équipe
- Accompagner et développer les compétences de son équipe

Déroulement de la formation

- 1 an après un Bac +2 validé

Le rythme d'alternance est de 3 jours en entreprise et 2 jours en formation

Selon les groupes, les cours ont lieu à Paris (75), Cergy- Pontoise (95) ou Enghien-les-Bains (95)

Perspectives professionnelles

- Manager de rayon ; Responsable de rayon
- Chef de département ; Responsable de département
- Chef de secteur
- Manager des ventes
- Responsable Univers
- Responsable adjoint de magasin
- Responsable de boutique
- Directeur adjoint ; Directeur de magasin

Poursuite d'études

La formation vise une réelle insertion professionnelle dans ce secteur qui offre de belles perspectives d'évolution. La poursuite d'études est néanmoins envisageable, notamment en Ingénierie d'Affaires.

Qualités requises

- Capacités relationnelles
- Organisation
- Polyvalence
- Sens des responsabilités
- Goût pour le management
- Esprit d'équipe



Claire Martin,
Diplômée

« Après un Bac et un BTS dans le secteur du luxe hôtelier, j'ai évolué dans la vente de prêt-à-porter de luxe. Cette expérience a révélé chez moi un véritable attrait pour la mode et ses tendances. Elle m'a également permis de développer un management d'équipe opérationnel. Soucieuse de vivre une expérience hors du commun, de découvrir une culture différente et surtout d'améliorer mon anglais, j'ai décidé de partir 2 ans aux USA.

Dès mon retour en France, j'ai voulu reprendre mes études, cette fois-ci dans le secteur du retail, dans le but de valider mes acquis.

Je me suis donc tournée vers ce Bachelor proposé par SUP de V qui correspondait parfaitement à mes attentes. L'alternance me paraissait une alternative intéressante car elle allie un rythme école / travail / salaire très avantageux pour une reprise d'études. SUP de V est avant tout une école à taille humaine, qui accompagne ses étudiants tout au long de leurs recherches d'entreprises. L'établissement possède également une équipe pédagogique composée de professionnels qui sont toujours à l'écoute et réactifs.

Le corps enseignant a su nous mettre en confiance et a réussi à nous insuffler une puissante cohésion de groupe, et cela dès le premier jour de la formation.»



Campus

Paris
Cergy-Pontoise
Enghien-les-Bains



82 %

de réussite aux examens 2022



79 %

Taux d'insertion professionnelle à 7 mois des diplômés 2021, 100% en 2019.





Hannah Walters,
Diplômée

« J'ai préparé un Bac ES, puis un BTS Commerce International en alternance. Ces deux années en alternance m'ont permis de découvrir les achats et de confirmer mon choix d'orientation. Après mon BTS, j'ai voulu m'orienter vers une formation en alternance totalement spécialisée dans le secteur de l'achat car je pense que la voie de l'apprentissage représente la manière la plus efficace d'acquérir à la fois des connaissances théoriques ainsi que des compétences professionnelles. J'ai découvert SUP de V et le Bachelor Acheteur Leader par le biais des portes ouvertes et d'échanges avec les anciens élèves. SUP de V permet également de bénéficier de tuteurs et d'intervenants expérimentés, professionnels et à l'écoute des étudiants. »



BAC +3

Bachelor Acheteur Leader

• • •

AMÉLIOREZ LA COMPÉTITIVITÉ DE L'ENTREPRISE EN RÉDUISANT LES COÛTS



Le diplôme Responsable des Achats est un titre reconnu par l'État au niveau 6 (Eu) enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Il est délivré par l'Ecole Supérieure de Vente et de Management de la CCI, SUP de V.

Les objectifs de la formation

Les achats représentent entre 50 % et 75 % du chiffre d'affaires d'une entreprise. Dans un contexte de plus en plus concurrentiel, cette fonction occupe aujourd'hui une place stratégique au sein des entreprises. Le diplôme « Responsable des achats » vise à préparer des futurs experts qui pourront s'appuyer sur une double dimension :

- Respecter et prendre des décisions stratégiques impliquant analyse, réflexion et planification.
- Piloter une politique d'achat opérationnelle avec la mise en place d'outils, procédures, sourcing, négociation, réduction des coûts et des risques.

Contenu de la formation

Analyser le besoin

- Activités et processus achat
- Analyse du besoin
- Méthodes de décomposition des coûts

Étudier les marchés fournisseurs

- Contrôle de gestion et analyse des coûts achat
- Marketing achat et sourcing
- Gestion des risques

Définir et déployer les stratégies segments

- Stratégie achats
- Sous-traitance & externalisation

Négocier et sélectionner

- Processus et outils de la négociation
- Communication et leadership

Sélectionner et contractualiser

- Analyse financière et diagnostic fournisseur
- Audits achats et fournisseurs
- Contrats achats

Piloter et mesurer

- Gestion de la qualité fournisseur
- Supply-Chain
- Mesure de la performance et tableaux de bord

Intégrer les thématiques transverses et périphériques de la fonction Achat

- Achats responsables et durables
- Économie générale et d'entreprise
- Gestion de projet et des investissements
- TIC & systèmes d'informations Achat

Confronter ses acquis par une mise en situation professionnelle et opérationnelle

- Mission de consulting
- Simulation d'entreprise

Déroulement de la formation

- 1 an après un Bac +2 validé

Le rythme d'alternance est de 3 jours en entreprise et 2 jours en formation
Les cours ont lieu à Paris (75)

Perspectives professionnelles

- Acheteur international, acheteur logistique, acheteur moyens généraux, acheteur prestations intellectuelles
- Responsable des achats, acheteur industriel, coordinateur achats
- Acheteur projet

Poursuite d'études

- La formation vise une insertion professionnelle optimisée, la poursuite d'études est toutefois envisageable
- 3/4 de nos diplômés poursuivent leurs études

Qualités requises

- Bon relationnel
- Rigueur, méthode
- Capacité d'analyse et esprit de synthèse
- Goût de la persuasion, négociation



100 %

de réussite aux examens 2022

BAC +3

Bachelor Qualité, Santé, Sécurité, Environnement

Ce diplôme est un titre reconnu par l'État au niveau 6 (Eu), enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Il est délivré par l'Ecole Supérieure de Vente et de Management de la CCI / SUP de V.



Les objectifs de la formation

Cette formation permet aux futurs collaborateurs des services QSSE de contribuer à l'élaboration de la stratégie QSSE de l'entreprise et à son déploiement. Il pilote la mise en place des actions sur le terrain, fait évoluer les processus et veille à améliorer en continu les systèmes de management en mobilisant l'ensemble des acteurs de l'entreprise. Il conduit des audits internes et préconise des plans d'améliorations.

Sa grande polyvalence, sa maîtrise des sujets relevant des domaines de la qualité de la santé de la sécurité et de l'environnement et sa capacité à conduire des projets sont des compétences incontournables du métier.

Contenu de la formation

- Organisation et management en entreprise
- Management de la qualité
- Management environnemental
- Management de la santé et de la sécurité au travail
- Intégration des systèmes de management QSSE

Perspectives professionnelles

- Responsable QSE
- Coordinateur de système de management
- Responsable sécurité
- Responsable environnement
- Auditeur
- Coordinateur Hygiène – Sécurité – Environnement

Déroulement de la formation

- 1 an après un Bac +2 validé

Le rythme d'alternance est de 2 semaines en entreprise

et 1 semaine en formation

Selon les groupes, les cours ont lieu à Rambouillet (78) ou à Cergy-Pontoise (95)

Poursuite d'études

Cette formation vise une insertion professionnelle optimisée, la poursuite d'études reste néanmoins envisageable notamment en Manager QSE

Qualités requises

- Compétences techniques
- Qualités relationnelles et de pédagogie
- Sens de l'organisation
- Capacité d'analyse



93 %

de réussite aux examens 2022



100 %

Taux d'insertion professionnelle à 7 mois des diplômés 2021

Campus

• • •

Cergy-Pontoise
Rambouillet



Accessible

→ **ONLINE**

Bachelor Chargé des Ressources Humaines

• • •

Ce diplôme est un titre reconnu par l'État au niveau 6 (Eu), enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Il est délivré par l'Ecole Supérieure de Vente et de Management de la CCI / SUP de V.

Les objectifs de la formation

Le chargé des ressources humaines et le garant de la mise en oeuvre des actions déclinant la stratégie RH de son entité, en application de la politique RH définie par sa direction générale. Du fait de la nature de ses périmètres d'activité, il exerce une fonction support contribuant à l'efficience de l'organisation et au développement de son entité, en apportant un appui à ses directions opérationnelles et générales sur les questions touchant à la gestion et l'administration du personnel, la mise en oeuvre et l'évolution des conditions de travail des salariés et la mise à disposition des compétences répondant aux besoins actuels et futurs de l'entreprise.

Contenu de la formation

Recrutement et intégration des salariés dans l'unité/entreprise

- Identification et analyse des besoins en recrutement
- Sélection et mise en œuvre des actions de sourcing de candidat
- Valorisation de la marque employeur
- Sélection des candidats.
- Mise en œuvre du parcours d'intégration et de ses outils

Gestion des parcours professionnels et développement des compétences des salariés de l'unité/entreprise

- Elaboration et gestion du plan de son développement des compétences et de son budget
- Sélection des prestataires des actions de formation
- Suivi et d'évaluation des actions et des outils de gestion
- Conseils aux salariés sur leur évolution professionnelle

Pilotage de la gestion administrative du personnel et de la paie de l'unité/entreprise

- Veille législatives et réglementaires.
- Suivi des dossiers individuels administratifs des salariés
- Pilotage de la paie et des déclarations et cotisations sociales réglementaires.
- Reporting des données sociales auprès de la Direction

Organisation du dialogue social et du maintien/amélioration de la qualité de vie au travail

- Suivi des salariés et évaluation de la QVT
- Communication interne en matière de RPS et QVT
- Mise en place des mesures en matière de RPS et QVT
- Préparation et participation aux instances de concertation dans le cadre du CSE.

Déroulement de la formation

- 1 an après un Bac +2 validé

Le rythme d'alternance est de 3 jours en entreprise et 2 jours en formation
Selon les groupes, les cours ont lieu à Paris (75), Rambouillet (78) ou Cergy-Pontoise (95)

Perspectives professionnelles

- Chargé de développement RH
- Chargé de sourcing

Poursuite d'études

Cette formation vise une insertion professionnelle optimisée, la poursuite d'études reste néanmoins envisageable notamment en Manager en Stratégie et Gestion des Ressources Humaines, 3/4 des diplômés poursuivent leurs études

Qualités requises

- Discrétion
- Sens de l'organisation
- Compétences techniques notamment dans les domaines juridique, économique et financier
- Fortes capacités de rigueur et de responsabilisation

Campus

• • •

Cergy-Pontoise
Paris
Rambouillet

Accessible**→ ONLINE****89 %**

de réussite aux examens 2022

**100 %**

Taux d'insertion professionnelle à 7 mois des diplômés 2021

Bachelor Chargé de Recrutement

• • •

ACCOMPAGNEZ LES ENTREPRISES CLIENTES ET LES CANDIDATS EN RECHERCHE DE POSTE.



Ce diplôme est un titre reconnu par l'État au niveau 6 (Eu), enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Il est délivré par l'Ecole Supérieure de Vente et de Management de la CCI / SUP de V.

Les objectifs de la formation

Permettre à de futurs experts d'acquérir des compétences polyvalentes dans les métiers de l'emploi en développant le sens du relationnel, une connaissance pointue de la législation et une aptitude commerciale essentielle dans l'exercice de leur fonction.

Ils pourront être capables, d'une part, d'accompagner un candidat en évaluant son potentiel et en facilitant sa recherche d'emploi, et, d'autre part, de proposer les profils adéquats aux entreprises clientes en les accompagnant dans leur processus de recrutement.



Contenu de la formation

- Gérer et accompagner les entreprises clientes
- Élaborer et mettre en oeuvre le plan de sourcing
- Gérer, suivre et développer l'employabilité des intérimaires et des salariés

Perspectives professionnelles

- Chargé de recrutement
- Responsable recrutement
- Consultant recrutement
- Chargé d'affaires



Déroulement de la formation

- 1 an après un Bac +2

Le rythme d'alternance est de 2 semaines en entreprise et 1 semaine en formation.
Les cours ont lieu à Paris (75)

Cette formation vise une insertion professionnelle optimisée en agence d'emploi ou en cabinet de recrutement. La poursuite d'études est néanmoins envisageable, par exemple en ingénierie d'affaires ou en RH

Qualités requises

- Bon relationnel, écoute
- Rigueur
- Adaptabilité
- Capacité à travailler en groupe
- Polyvalence
- Réactivité
- Sens du service client



93 %

de réussite aux examens 2022



100 %

Taux d'insertion professionnelle à 7 mois des diplômés 2021

Campus

• • •

Paris

BAC +3

Licence pro Métiers de la GRH, parcours Généraliste en Ressources Humaines



Les objectifs de la formation

Cette formation vise à former des professionnels capables d'assister le DRH dans ses missions de recrutement, de gestion de formation, des carrières, ou de l'administration du personnel, de maîtriser la technique de la paie et ses enjeux, d'assurer l'interface avec les organismes sociaux et fiscaux et d'être un interlocuteur privilégié en matière de législation sociale. L'objectif est de devenir un véritable multi spécialiste, capable de réaliser le suivi des dossiers des salariés, de gérer leur paie, et de participer au recrutement et au plan de formation de l'entreprise et également de maîtriser les techniques et outils inhérents aux grandes missions d'un service du personnel.

Contenu de la formation

- Maîtriser les savoirs et outils fondamentaux du management sur un plan stratégique et opérationnel
- Être en capacité d'élaborer et de piloter un projet RH depuis sa formulation jusqu'à son évaluation
- Être en mesure de participer à l'élaboration au pilotage et au déploiement des stratégies
- Participer à l'application d'une démarche stratégique
- Contribuer à l'élaboration et à la mise en œuvre des travaux collaboratifs diversifiés
- Maîtriser les outils de communication de manière pertinente
- Projet professionnel

Déroulement de la formation

- 1 an après un Bac +2 validé.
- Le rythme d'alternance est de 3 jours en entreprise et 2 jours en formation. Les cours ont lieu à Rambouillet (78) et à l'UVSQ

Perspectives professionnelles

- Assistant(e) DRH
- Responsable fonctionnel dans un service RH
- Responsable RH dans de petites ou moyennes organisations

Poursuite d'études

- Manager en stratégie et gestion des RH
- Master Management et développement des RH
- Master Management des Organisations

Qualités requises

- Discréption,
- Sens de l'organisation,
- Fortes capacités de rigueur, de polyvalence et de responsabilisation



100 %

de réussite aux examens 2022



100 %

Taux d'insertion professionnelle à 7 mois des diplômés 2021

BAC +3

BUT Gestion Administrative et Commerciale des Organisations



Les objectifs de la formation

La formation GACO permet d'acquérir de solides notions managériales et commerciales englobant les ressources humaines, le marketing et la gestion, les langues, la communication...

Deux parcours sont proposés : «Management responsable de projet et des organisations» ou «Management des fonctions support».

Le cursus s'articule toujours autour de mises en situation professionnelles et de périodes en entreprise grâce à l'alternance. A la sortie de la formation, vous détenez à la fois un savoir technique solide et un diplôme polyvalent reconnu sur le marché du travail.

Contenu de la formation

Des compétences communes :

- Gérer un projet interne ou externe à l'organisation
- Participer au pilotage interne de l'organisation
- Concevoir la démarche marketing

Des compétences spécifiques pour chaque parcours :

Parcours 1 :

- Accompagner l'organisation dans sa démarche de responsabilité sociale et environnementale
- Entreprendre dans un contexte de reprise ou de création d'organisation

Parcours 2 :

- Participer au pilotage RH de l'organisation
- Développer une approche conseil auprès des parties prenantes

Déroulement de la formation

- 1 an après un Bac +2 validé.
- Le rythme d'alternance est de 2 semaines en entreprise et 1 semaine en formation
- Les cours ont lieu à Rambouillet (78)

Perspectives professionnelles

- Assistant Marketing
- Chef de projet
- Assistant de gestion
- Adjoint au chef d'entreprise
- Comptable dans une PME
- Collaborateur polyvalent
- Assistant au responsable achats

Poursuite d'études

- Manager Qualité Sécurité Environnement
- Manager en stratégie et gestion des ressources humaines
- Masters universitaires
- Manager en Stratégie et Performance Durable de l'Entreprise

Qualités requises

- Polyvalence,
- Organisation,
- Goût pour le mode projet,
- Adaptabilité,
- Bon communicant

Licence Gestion, parcours Gestion des Ressources Humaines

• • •

Diplôme délivré par le Cnam.

Cette formation vise à former des jeunes opérationnels en ce qui concerne les politiques de bases de Ressources Humaines. Ils pourront assister les managers dans la mise en œuvre des outils RH : gestion des carrières, du recrutement, de l'emploi, des compétences, des rémunérations, de la paie, des relations sociales, tout en maîtrisant les outils et les méthodes de la communication interne et les NTIC.

Les objectifs de la formation

- Être opérationnel en ce qui concerne les politiques de bases de Ressources Humaines
- Mettre en application les outils et les méthodes de recrutement, de formation, de gestion des carrières, des compétences, de paie, de rémunération, de retraite et prévoyance
- Maîtriser les outils et les méthodes de la communication interne et les NTIC
- Être capable d'assister le DRH dans la mise en œuvre des relations professionnelles
- Assister les managers dans la mise en œuvre des outils RH : gestion des carrières, du recrutement, de l'emploi, des compétences, des rémunérations, de la paie, des relations sociales

Contenu de la formation

- Data RH
- Droit du travail : relations individuelles
- Droit du travail : relations collectives
- Gestion de la paie
- Outils RH
- Technologie de l'information et de la communication
- Pratique écrite et orale de la communication professionnelle
- Gestion des ressources humaines
- Dialogue social
- Transformation des organisations
- Comptabilité et contrôle de gestion
- Anglais

Déroulement de la formation

- 1 an après un Bac +2 validé
- Le rythme d'alternance est de 3 jours en entreprise et 2 jours en formation. Les cours ont lieu à Enghien-les-Bains (95)



93 %

de réussite aux examens 2022



100 %

Taux d'insertion professionnelle à 7 mois des diplômés 2021

Perspectives professionnelles

- Assistant de gestion du personnel
- Chargé de la paie et de l'administration du personnel
- Chargé de gestion du personnel

Poursuite d'études

- Manager en stratégie et gestion des RH
- Masters spécialisés

Qualités requises

- Curieux
- Rigoureux
- Bonnes qualités relationnelles
- Capacité d'analyse et de synthèse



Campus

• • •

Enghien-les-Bains



Licence Gestion des Organisations

• • •

Diplôme délivré par le CNAM.

Les objectifs de la formation

- Appréhender les éléments de l'environnement économique externe de l'entreprise ou de l'organisation.
- Collaborer au sein de (ou avec) services marketing, commercial, administration des ventes et production.
- Comprendre et utiliser les informations comptables et financières liées à l'activité de l'entreprise, de l'unité ou de l'organisation.

Contenu de la formation

- Management des Processus et organisation de l'entreprise
- Règles générales du droit des contrats
- Méthodes et outils de l'organisation
- Pilotage financier de l'entreprise
- Gestion des personnels
- Démarches et outils de l'organisateur
- Activités et biens de l'entreprise
- Veille stratégique et concurrentielle
- Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle
- Rapport d'activité, professionnelle / soutenance
- Anglais

Perspectives professionnelles

- À court terme :
- Cadre de gestion généraliste et/ou spécialisé en gestion des organisations
 - Assistant de gestion comptable et financière
 - Assistant chef de marché
 - Assistant export
 - Assistant chef de produit

- À moyen terme :
- Responsable de services marketing, export, ventes, qualité

Poursuite d'études

- Manager QSE.
- Manager de la performance marketing et commerciale

Qualités requises

- Sens de la communication
- Discréption
- Autonomie
- Initiative
- Capacité à travailler en équipe



84 %

de réussite aux examens 2022



80 %

Taux d'insertion professionnelle à 7 mois des diplômés 2021

Campus

• • •

Enghien-les-Bains



Licence Pro Comptabilité et Paie

Diplôme délivré par le CNAM.

Les objectifs de la formation

Cette licence professionnelle a pour objectif de former des gestionnaires capables d'établir et de gérer les paies et les charges sociales et fiscales, d'utiliser les principaux logiciels de paie et de gestion des ressources humaines et d'être en mesure de pouvoir éclairer les décideurs sur les difficultés concernant la paie.

Contenu de la formation

Comptabilité et gestion

Réglementation et tenue des comptes, gestion financière et budgétaire, éléments de la rémunération, traitement et déclaration des charges sociales et fiscales, paies spécifiques, comptabilité de la paie, révision comptable en matière de paie

Pôle juridique et social

Fondamentaux du droit des affaires, aspects individuels du droit du travail, droit du travail collectif et droit de la protection sociale

Pôle ressources humaines

Économie du travail et théorie des ressources humaines, théories de l'organisation

Pôle système d'information

Informatique et internet, matériels et réseaux, sécurité informatique, dématérialisation et téléprocédures, logiciels de paie

Pôle communication

Établir un CV, une lettre de motivation, une demande administrative, Anglais

Déroulement de la formation

- 1 an après un Bac +2 validé

Le rythme d'alternance est de 3 jours en entreprise et 2 jours en formation. Les cours ont lieu à Enghien-les-Bains (95)

Perspectives professionnelles

- Technicien de paie
- Gestionnaire de paie et administration du personnel
- Collaborateur paie en cabinet d'expertise comptable
- Gestionnaire de paie et comptabilité
- Responsable de pôle social paie en cabinet

Poursuite d'études

- Manager en stratégie et gestion des RH

Qualités requises

- Rigoureux
- Calme
- Structuré



100 %

de réussite aux examens 2022



100 %

Taux d'insertion professionnelle à 7 mois des diplômés 2021

Campus

• • •

Enghien-les-Bains





L'engagement «SUP de V»

1) MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ADAPTÉES À L'ENTREPRISE

Construites sur l'équilibre entre savoir-faire et savoir-être

- Dynamique du groupe : classes à effectifs limités.
- Enseignements en phase avec les besoins des entreprises.
- Mises en pratique systématiques : études de marché et de notoriété, cas réels ou réalisistes, analyse de sites web...
- Techniques d'apprentissage : gestion de projet, mise en situation (négociation, présentations orales...), business game...
- Outils en ligne (Global Exam, Voltaire, Sulitest, bibliothèque Cyberlibris...).

2) ACCOMPAGNEMENT DES JEUNES TOUT AU LONG DE LEUR SCOLARITÉ

- Suivi individuel des étudiants par un tuteur pédagogique dès la première année (rendez-vous individuels et visites en entreprises).
- Appui à la recherche de stages à l'étranger.

3) IMMERSION EN ENTREPRISE AU COURS DES 3 ANNÉES

Facilitée grâce aux liens étroits entretenus par SUP de V avec le monde professionnel

- Rencontre des entreprises : business tour, conférences, témoignages, dossiers professionnels et soutenances.
- Stages en entreprise et alternance
- Mise en relation avec les entreprises partenaires de l'école.
- Accompagnement actif dans la recherche du contrat d'apprentissage, séminaire de préparation pour la construction du projet professionnel et l'acquisition des techniques de recherche d'entreprise.
- Stages en entreprise à l'international : 8 semaines, bourse.



- Suivi individuel par un coach.

BAC +3

Bachelor Marketing, Vente et Gestion

Le programme Grande École visé

Admission possible en 1^{ère}, 2^{ème} et 3^{ème} année

2^{ème} et 3^{ème} années
en alternance !

• • •

« Un enseignement post-Bac solide, polyvalent et opérationnel, le développement d'une maturité comportementale et professionnelle. »

CONSTRUISEZ-VOUS UN PORTEFEUILLE DE COMPÉTENCES

Diplôme visé par le Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation. Publié au Bulletin Officiel n°31 du 29/8/2019.



Les objectifs de la formation

Former, en partenariat avec les entreprises, de futurs professionnels proches du terrain, opérationnels et dotés d'un vrai sens entrepreneurial. Favoriser l'épanouissement personnel et la confiance en soi qui développent le potentiel de chaque étudiant pour en faire un collaborateur créatif et responsable. Cette formation permet aux jeunes diplômés une montée en compétences rapide. En premier emploi, 88% d'entre eux exercent un métier dans le secteur du marketing, des affaires commerciales et de la gestion. Les parcours professionnels évoluent vite vers le middle management. Au bout de 3 ans, 1/3 d'entre eux deviennent responsable commercial, responsable de département marketing ou achats.

Déroulement de la formation

L'admission à la sortie du Bac (bachelor-egc.fr) se fait sur concours, après inscription sur Parcoursup

Admissions parallèles en 3^e année après un Bac+2 validé et en 2^e année après un Bac+1 validé

Dès la sortie du Bac

- 1^{ère} année en formation initiale avec validation professionnelle par 2 stages en entreprise dont 1 à l'international
- Coût : 6800€

Pour les boursiers, le coût est de 2720 à 5440€ la première année selon les critères de bourse établissement

Possibilité de bourse d'État et de bourse établissement

2^{ème} et 3^{ème} années

- 2^e année en alternance (formation gratuite et rémunérée), ou en temps plein avec semestre d'études à l'étranger
- 3^e année en alternance

Selon les groupes les cours ont lieu à Saint-Germain-en-Laye (78) ou à Paris (75)

2 rentrées : septembre et janvier

Perspectives professionnelles

Faire de vous des professionnels confirmés avec de nombreuses perspectives métiers dans des secteurs variés :

- Commerce – Vente
- Achat – Distribution
- Marketing – Communication
- Conseil financier – Gestion

- International
- Création d'entreprise – Management

Poursuite d'études

Reconnu par les autorités académiques, ce diplôme permet de postuler en école supérieure (management, commerce) ou de poursuivre en master. 80% des diplômés poursuivent leurs études

Qualités requises

- Curiosité
- Esprit d'entreprendre
- Persévérance
- Adaptabilité
- Capacité à travailler en groupe



Réseau EGC

EGC, le 1^{er} réseau d'écoles de commerce post-Bac

Bachelor de France:

19 campus.

2000 étudiants formés chaque année.

25 000 anciens diplômés.

Contenu de la formation

ANNÉE 1	ANNÉE 2	ANNÉE 3
DÉCOUVERTE Formation initiale	EXPÉRIMENTATION Alternance	EXPERTISE Alternance
	STRATÉGIE MARKETING	
Fondamentaux du Marketing Stratégie digitale Retail Marketing Distribution	Marketing Mix Marketing stratégique Stratégie digitale Plan de communication	Marketing stratégique Supply Chain Stratégie digitale Plan de communication
	POLITIQUE COMMERCIALE	
Indicateurs de la performance commerciale Techniques de vente Prospection	Commerce international Marchés étrangers Plan d'actions commerciales Négociation Gestion de la Relation Client	Plan d'actions commerciales
	GESTION	
Contrôle de gestion - Coûts réels Comptabilité générale Droit de l'entreprise Outils de Gestion	Contrôle de gestion – Coûts réels Analyse financière Rentabilité des investissements Outils de Gestion	Contrôle de gestion - Coûts réels Contrôle de gestion - Coûts prévisionnels Analyse financière Outils de Gestion
	MANAGER UN PROJET, UNE ÉQUIPE	
Enjeux économiques Enjeux économiques des territoires Management en mode projet	Enjeux économiques Pilotage de projet Management agile et responsable	Gestion Ressources Humaines GPEC Gestion Prévisionnelle des Emplois & des Compétences
	SOFT SKILLS	
Connaissance de soi Outil Ennagramme	Efficacité personnelle et Intelligence collective dans son environnement professionnel Travailler en groupe Intelligence collective	Bilan des compétences acquises - Académiques - Professionnelles Détermination des objectifs
	INTERNATIONAL	
LV1 Anglais Stage à l'étranger	LV1 Anglais LV2 Espagnol ou Allemand	LV1 Anglais Passage du TOEIC
	APPROFONDISSEMENTS	
LV2 Espagnol ou Allemand	LV2 Espagnol ou Allemand Entrepreneuriat	Entrepreneuriat
	IMMERSION EN ENTREPRISE	
3 semaines de stage "Découverte de la Distribution" Stage à l'international	Parcours alternance : 1 semaine école / 1 semaine entreprise	Alternance : 1 semaine école / 1 semaine entreprise
	EXPÉRIENCE DU MODE PROJET	
Projet de classe dans le milieu associatif	Challenge réseau EGC-Digital Prix de l'International des Conseillers du Commerce Extérieur Concours de négociation EGCIales	Projet de Création d'entreprise
	PROMOTION DE L'ÉCOLE	
Ambassadeur de l'école : Journées Portes Ouvertures, Salons...		


91 %
de réussite aux examens 2021

74 %
de réussite aux examens 2022


100 %
Taux d'insertion professionnelle à 7 mois des diplômés 2021

Possibilité de bourses

2 Campus :
Paris,
Saint-Germain-en-Laye




Visa
BAC +3
CEFDG

BAC +3

3ème année
en alternance !

Possibilité de bourses



En
3 ans
après le Bac

3ème
année
en alternance

Campus
...
Paris

Bachelor Management et Gestion d'Entreprise

Programme Bachelor Post Bac

Admission possible en 1ère et 3ème année

• • •

Ce diplôme est un titre reconnu par l'État au niveau 6 (Eu), enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Diplôme délivré par l'École Supérieure de Vente et de Management de la CCI / SUP de V.

Trois années pour développer le potentiel, préparer à l'insertion professionnelle et mûrir les projets d'avenir. Les étudiants composent leur parcours en fonction de leurs ambitions.

Déroulement de la formation

- En 3 ans après le Bac

Les 2 premières années s'effectuent en formation initiale avec des stages

Coût : 6 000 €

Possibilité de bourse d'établissement

3ème année : En alternance (formation gratuite et rémunérée).

Les cours ont lieu à Paris (75)

Perspectives professionnelles

- Chargé de recrutement
- Chargé de RH
- Chargé de développement
- Conseiller en gestion de carrière
- Responsable centre de profit

3 parcours au choix en 3ème année :

- Développement durable, RSE et qualité
- Ressources Humaines
- Recrutement

Poursuite d'études

Cette formation vise une insertion professionnelle optimisée. Néanmoins la poursuite d'études est envisageable par exemple en Manager Stratégie et Gestion des RH ou Manager QSE

Qualités

- Discrétion,
- Sens de l'organisation
- Qualités relationnelles
- Polyvalence
- Esprit d'équipe
- Sens des responsabilités

Contenu de la formation

ANNÉE 1 Formation initiale	ANNÉE 2 Formation initiale	ANNÉE 3 Alternance
Découvrir et se découvrir : acquérir une vision globale des métiers	Approfondir ses connaissances : étoffer ses connaissances des pratiques en entreprise.	Se professionnaliser : vivre pleinement l'entreprise et transformer les connaissances acquises en compétences maîtrisées. 3 spécialisations au choix :
IMMERSION EN ENTREPRISE		
• Stage rémunéré de 13 semaines	• Stage alterné	• Alternance
Culture et organisation d'entreprise	Gestion et organisation de l'entreprise	Spécialisation Développement Durable, RSE et Qualité
<ul style="list-style-type: none"> • Culture économique • Découverte de l'entreprise • Les mutations de l'entreprise • Droit des sociétés • Traitement de données 	<ul style="list-style-type: none"> • Modèles de développement de l'entreprise • Responsabilité sociétale de l'entreprise et Qualité de Vie au Travail • Gestion budgétaire et d'entreprise • Performance de l'entreprise et qualité • Marque employeur et e-réputation • Réseaux sociaux – risques et opportunités 	<ul style="list-style-type: none"> • Organisation et management en entreprise • Management de la qualité • Management environnemental • Management de la santé et de la sécurité au travail • Intégration des systèmes de management QSSE
Outils méthodologiques		
<ul style="list-style-type: none"> • Etudes et veille • Méthodologie d'organisation • Outils numériques et collaboratifs 	<ul style="list-style-type: none"> • Techniques d'enquêtes et de recueil d'informations • Outils numériques et collaboratifs 	Spécialisation Ressources Humaines
Sociologie et management		
<ul style="list-style-type: none"> • Sociologie : <ul style="list-style-type: none"> - comportement des individus au travail - phénomènes de groupe - la culture d'entreprise • Initiation au management : <ul style="list-style-type: none"> - Gestion de projet - Business Game autour d'un projet 	<ul style="list-style-type: none"> • Identification des leviers de motivation • Parties prenantes et contre-pouvoirs • Management et numérique • Gestion de projet et outils • Innovation, créativité • Introduction Management interculturel et socioculturel 	<ul style="list-style-type: none"> • Recrutement et onboarding • RSE, handicap et diversité • Développement des compétences • Gestion administrative et paie • Intelligence artificielle et RH • Anglais des RH
Compétences comportementales et relationnelles		
<ul style="list-style-type: none"> • Introduction à la Psychologie • Communication interpersonnelle • Communication écrite et orale • Accompagnement à la recherche de stage • Programmation Neuro Linguistique au service de la RH et tests de personnalité 	<ul style="list-style-type: none"> Animation de réunion et compte-rendus • Communication écrite et orale : <ul style="list-style-type: none"> - Réflexion sur des sujets de société - développer son esprit critique - rédaction de documents professionnels • Accompagnement à la recherche de stage et d'alternance 	<ul style="list-style-type: none"> • Gérer et accompagner les entreprises clientes • Elaborer et mettre en oeuvre le plan de sourcing • Gérer, suivre et développer l'employabilité des intérimaires et des salariés
International		
<ul style="list-style-type: none"> • Professional English 	<ul style="list-style-type: none"> • Professional English • Management interculturel 	
Option 1 au choix		
Fondamentaux du développement durable et de la RSE	Concepts et outils au service du développement durable, de la RSE et de la qualité	
<ul style="list-style-type: none"> • La place du Développement Durable et de la RSE • Enjeux et défis du développement durable • Droit international et organisations non gouvernementales • Qualité de vie et santé au travail • Statistiques appliquées au développement durable et à la RSE 	<ul style="list-style-type: none"> • Bases des systèmes de management de la qualité • Cas d'application de la RSE dans les entreprises • Déchets, pollution et recyclage • Sécurité au travail • Traitement des données sociales, environnementales et indicateurs 	
Option 2 au choix		
Découverte de la fonction RH	Outils et organisation de la Gestion des RH	
<ul style="list-style-type: none"> • Evolution de la fonction RH • Processus RH et système d'information • Acteurs RH internes et externes • Initiation aux fondamentaux du droit du travail 	<ul style="list-style-type: none"> • Sourcing et pré-qualification des candidatures • Ethique et diversité • Gestion administrative de la formation • Embauche et intégration • Sécurité au travail • Comprendre les éléments du bulletin de salaire 	

Les BTS, 1^{ère} étape de votre poursuite d'études en Bachelor spécialisé

• • •

BAC +2

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

• • •

CAPTEZ, NÉGOCIEZ, FIDÉLISEZ

Les objectifs de la formation

Préparer de futurs professionnels de la vente, orientés vers la satisfaction de la clientèle, en cohérence avec les objectifs fixés par l'entreprise.

Contenu de la formation

Enseignement professionnel

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux

Enseignement général

- Culture générale et expression
- Anglais commercial
- Culture économique, juridique et managériale

Déroulement de la formation

- 2 ans après le Bac.

Selon les groupes, le rythme d'alternance est :

- 1 semaine à l'école / 1 semaine en entreprise.
- 3 jours / 2 jours

Selon les groupes, les cours ont lieu à Paris (75), Saint-Germain-en-Laye (78), Cergy-Pontoise (95) ou Enghien-les-Bains (95)

Poursuite d'études

3/4 des diplômés de BTS poursuivent leurs études

- Bachelor Responsable de Développement Commercial
- Bachelor Chargé de Recrutement
- Bachelor Acheteur Leader
- Bachelor Responsable Commercial à l'International
- Bachelor Chargé de clientèle, Banque et Assurance

Qualités requises

- | | |
|---------------------------|----------------|
| • Sens de l'écoute | • Adaptabilité |
| • Bon relationnel | |
| • Dynamisme, persévérance | |



94 %

de réussite aux
examens 2022



85 %

d'insertion professionnelle à 7
mois des diplômés 2021
(100% en 2020)

BAC +2

BTS Management Commercial Opérationnel

....

DÉVELOPPEZ LE CHIFFRE D'AFFAIRES D'UN POINT DE VENTE

Les objectifs de la formation

Préparer de futurs responsables d'unités ou de points de vente, capables d'organiser, vendre, animer et manager, en intégrant les différents canaux de vente, web et magasin, dans leur démarche commerciale.

Contenu de la formation

Enseignement professionnel

- Relation client et vente conseil dans un contexte omnicanal
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Outils de gestion opérationnelle
- Management d'une équipe

Enseignement général

- Culture générale et expression – Anglais commercial
- Culture économique, juridique et managériale

Déroulement de la formation

- 2 ans après le Bac.

Selon les groupes, le rythme d'alternance est de :

- 1 semaine en entreprise / 1 semaine en formation
- 3 jours / 2 jours

Selon les groupes, les cours ont lieu à Paris (75), Saint-Germain-en-Laye (78), Cergy-Pontoise (95) ou Enghien-les-Bains (95)

Perspectives professionnelles

- Chargé de clientèle
- Conseiller de vente
- Animateur des ventes
- Marchandisseur

Poursuite d'études

3/4 des diplômés de BTS poursuivent leurs études

- Bachelor Responsable de Distribution Omnicanale
- Bachelor Acheteur Leader
- Bachelor Responsable de Développement Commercial
- Bachelor Chargé de Recrutement
- Bachelor Chargé de clientèle, Banque et Assurance
- Bachelor Marketing, Vente et Gestion

Qualités requises

- | | |
|-----------------------|-----------------------------|
| • Volonté | • Goût du travail en équipe |
| • Esprit d'initiative | |
| • Organisation | |
| • Sens du relationnel | |



71 %

de réussite aux
examens 2022
(92% en 2021)



86 %

d'insertion professionnelle à 7 mois des diplômés 2021

BAC +2

BTS Professions immobilières

• • •

MAÎTRISEZ LES DIFFÉRENTS MÉTIERS DE L'IMMOBILIER

Les objectifs de la formation

Préparer de futurs professionnels aux différents métiers de l'immobilier dans un contexte de digitalisation des pratiques. Ce BTS permet l'obtention des cartes professionnelles délivrées par les CCI, obligatoires pour exercer les activités de Vente, Gestion, Syndic ou Marchand de Listes.

Contenu de la formation

Enseignement professionnel

- Gestion
- Transaction immobilière
- Droit et veille juridique
- Conduite et présentation des activités professionnelles et projets d'initiative locale
- Économie et organisation de l'immobilier
- Architecture, habitat et urbanisme, et développement durable
- Outil de gestion commerciale

Enseignement général

- Culture générale et expression
- Communication professionnelle en anglais
- Informatique et maîtrise des outils digitaux de l'immobilier

Déroulement de la formation

- 2 ans après le Bac.

Selon les groupes, le rythme d'alternance est de :

- 1 semaine en entreprise / 1 semaine en formation.
- 3 jours / 2 jours

Selon les groupes, les cours ont lieu à Paris (75), Saint-Germain-en-Laye (78), Rambouillet (78) ou Enghien-les-Bains (95)

Poursuite d'études

3/4 des diplômés de BTS poursuivent leurs études

- Bachelor Responsable de Développement Commercial.
 - Bachelor Marketing, Vente et Gestion
- [partenariat ESI - Ecole de la Fnaim]
- Licence pro Droit de l'Immobilier.
 - Licence pro Chargé de Gestion Patrimoniale Immobilière.
 - Licence pro Gestion de l'Habitat Locatif et de l'Habitat Social.

Qualités requises

- | | |
|--------------------|-------------------|
| • Sens de l'écoute | • Rigueur |
| • Dynamisme | • Adaptabilité |
| • Organisation | • Esprit d'équipe |



87 %

de réussite aux examens 2022
(100% en 2021)



100 %

d'insertion professionnelle
à 7 mois des diplômés 2021
(100% en 2020)

BAC +2

BTS Support à l'Action Managériale

• • •

Les objectifs de la formation

Assurer le lien entre le manager et ses équipes.

- Optimiser des processus : dans les activités d'interface, de coordination et d'organisation. Réaliser en autonomie, les missions opérationnelles qui accompagnent la prise de décisions par l'encadrement.
- Suivre les projets confiés (identification des acteurs, planification, préparation budgétaire, veille, coordination des acteurs, évaluation).
- Collaborer à la gestion des RH : recrutement, formation, gestion du contrat de travail, carrière des membres, qualité de vie au travail.

Contenu de la formation

Enseignement général

- Culture générale et expression
- Expression et culture en LVE (Anglais – Espagnol)
- Culture économique, juridique et managériale

Enseignement professionnel

- Optimisation des processus administratifs
- Gestion de projet
- Collaboration à la gestion de projet
- Ateliers de professionnalisation et de culture économique, juridique et managériale

Déroulement de la formation

- 2 ans après un Bac validé

Le rythme de l'alternance est de 1 semaine sur 2 en entreprise.
Les cours ont lieu à Enghien-les-Bains (95)

Poursuite d'études

3/4 des diplômés de BTS poursuivent leurs études

- Bachelor Chargé de Recrutement
- Licence Gestion des Ressources Humaines
- Bachelor Chargé de Ressources Humaines

Qualités requises

- Discréption
- Rigueur
- Créativité
- Sens des relations humaines et du contact
- Polyvalence



84 %

de réussite aux examens 2022
(94% en 2021)



88 %

d'insertion professionnelle
à 7 mois des diplômés 2021

BAC +2

BTS Comptabilité Gestion

• • •

Les objectifs de la formation

En utilisant un progiciel de gestion intégré, le titulaire du BTS intervient dans le traitement des opérations de comptabilité et gestion de l'entreprise.

Contenu de la formation

Enseignement général

- Culture et expression
- Économie / Droit / Management
- Mathématiques

Enseignement professionnel

- Contrôle et traitement comptable des opérations commerciales
- Contrôle et production de l'information financière
- Gestion des obligations fiscales
- Gestion des relations sociales
- Analyse et prévision de l'activité
- Analyse de la situation financière
- Fiabilisation de l'information et système d'information comptable

Déroulement de la formation

- 2 ans après un Bac validé

Selon les groupes, le rythme de l'alternance est de 1 semaine sur 2 en entreprise ou 3 jours / 2 jours

Selon les groupes, les cours ont lieu à Rambouillet (78), Enghien-les-Bains (95) ou Cergy-Pontoise (95)

Poursuite d'études

3/4 des diplômés de BTS poursuivent leurs études

- Licence pro Comptabilité et Paie
- Licence Gestion des Organisations
- BUT Gestion Administrative et Commerciale des Organisations
- Diplôme de Comptabilité et de Gestion (DCG)
- Bachelor Contrôleur de Gestion
- Bachelor Marketing, Vente et Gestion
- Bachelor Ressources humaines

Qualités requises

- Rigueur
- Sens de l'organisation

BAC +2

BTS Gestion de la PME

• • •

Les objectifs de la formation

- Gérer la relation avec les clients et les fournisseurs de la PME.
- Participer à la gestion des risques de la PME.
- Contribuer à la gestion des RH.
- Produire des informations relatives à des projets, des coûts, ou permettant d'impacter des décisions de gestion sur les équilibres financiers.

Contenu de la formation

Enseignement général

- Culture générale et expression
- Expression et culture en LVE (Anglais)
- Culture économique, juridique et managériale

Enseignement professionnel

- Gérer les relations avec les clients et les fournisseurs de la PME
- Participer à la gestion des risques
- Gérer le personnel et contribuer à la GRH
- Soutenir le fonctionnement et le développement de la PME
- Ateliers de professionnalisation et de culture économique, juridique et managériale

Déroulement de la formation

- 2 ans après un Bac validé

Le rythme de l'alternance est de 1 semaine sur 2 en entreprise

Les cours ont lieu à Enghien-les-Bains (95)

Poursuite d'études

3/4 des diplômés de BTS poursuivent leurs études

- Licence pro Comptabilité et Paie
- Licence Gestion des Organisation
- BUT Gestion Administrative et Commerciale des Organisations
- Diplôme de Comptabilité et de Gestion (DCG)
- Bachelor Contrôleur de Gestion
- Bachelor Chargé de Recrutement
- Licence Pro Métiers de la GRH
- Bachelor Ressources Humaines

Qualités requises

- Forte dimension relationnelle
- Esprit d'équipe
- Sens des responsabilités, de l'organisation, de l'observation
- Ténacité, ambition, créativité
- Polyvalence



84 %

de réussite aux examens 2022
(94% en 2021)



92 %

d'insertion professionnelle
à 7 mois des diplômés 2021



75 %

de réussite aux examens 2022
(85% en 2021)



50 %

d'insertion professionnelle
à 7 mois des diplômés 2021
(70% en 2020)



Les anciens et la vie étudiante

• • •

Vie étudiante

Des apprentis proactifs animent la vie de l'école en organisant des activités ludiques et sportives tout au long de l'année.

Ils ont pour objectif de fédérer et rapprocher les jeunes de tous niveaux de formation. L'association offre aux jeunes bénévoles l'opportunité de mettre à profit les savoir-faire acquis au cours de leur formation en matière de travail en mode projet, négociation, gestion, organisation et management d'équipe... Et ceci en totale autonomie.

Projets associatifs ou humanitaires

Selon les programmes, et par équipe de 5 à 7, les étudiants vont apprendre à conduire leur projet, défendre leurs idées, réaliser des états d'avancement complets et argumentés à leur commanditaire. Très utiles et enrichissants, ces projets « fil rouge » représentent l'un des moments clés de l'année.

Par exemple, les étudiants se mobilisent pour le concours annuel inter-classes qui a pour objectif de collecter un maximum de bouchons au profit de l'association Handi-Cap-Prévention. L'objectif de cette association est de financer, grâce à la collecte et au recyclage des bouchons, du matériel spécialisé destiné à aider et soulager les personnes en situation de handicap et leur famille dans leur quotidien. Les fonds recueillis depuis 2005 ont permis l'attribution de nombreux matériels à des centres spécialisés ou à des personnes à titre individuel.

Des liens étroits avec les anciens élèves

SUP de V a pour vocation de réunir les anciens élèves et stagiaires ayant suivi un cursus au sein de l'école depuis 1991. En plus des différents événements organisés pour eux chaque année, les anciens ont accès à une plateforme business qui leur est entièrement dédiée. Avec près de 20 000 membres, l'école garde le lien avec ses anciens pour construire ses orientations futures.

Se loger à proximité des campus

SUP de V a signé une convention de partenariat régional avec des gestionnaires de logements étudiants (ARPEJ, AGEFO, ALJT, ALFI, SEMIR, STUDEFI, Résidence du CROUS...). Elle permet à nos étudiants de bénéficier d'un logement à prix abordable et donnant droit à l'Aide Personnalisée au Logement (APL). Un conseiller dédié vous aidera à monter le dossier de demande.

Pour améliorer votre quotidien

SUP de V et la Caisse d'Epargne se sont associés pour proposer des offres bancaires avantageuses :

- Prêt à taux préférentiel
- Frais bancaires réduits
- Carte bleue à tarif réduit



Les campus en Île-de-France

• • •



Campus Paris - Montparnasse (75) - Bâtiment partagé avec ESCP

3, rue Armand Moisant, 75015 Paris

Téléphone : 01 55 65 53 67

Accès

- Transports en commun :
 - Lignes SNCF
 - Métro 4, 6, 12 et 13 (station : Montparnasse - Bienvenue)
 - Nombreuses lignes de bus (arrêt : Montparnasse - Rue de l'Arrivée)
- Voiture : boulevard périphérique, sortie Porte de Brancion.

Campus Cergy-Pontoise (95) - Bâtiment partagé avec Esiee-IT

8, rue Pierre de Coubertin, 95 300 Pontoise

Téléphone : 01 30 75 36 36

Accès

- Transports en commun :
 - RER A ou Ligne L (gare de Cergy Préfecture).
 - Ligne C ou J (gare de Pontoise).
 - Bus 30 (arrêt : Plateau Saint Martin)
- Voiture : Autoroute A15, depuis Paris, prendre la sortie n°9.



Campus Enghien-les-Bains (95)

14, place du Cardinal Mercier, 95 880 Enghien-les-Bains

Téléphone : 01 30 10 80 95

Accès

- Transports en commun :
 - Ligne H (gare Enghien-les-Bains).
- Voiture : A15 sortie 2 Enghien-les-Bains.

Campus Saint-Germain-en-Laye (78)

51, boulevard de la Paix, 78100 Saint-Germain-en-Laye

Téléphone : 01 39 10 78 78

Accès

- Transports en commun :
 - SNCF lignes N ou U, correspondance Tram 13 (arrêt Fourqueux - Bel Air)
 - RER A, St-Germain-en-Laye et correspondance Tram 13 (arrêt Fourqueux - Bel Air).
 - Bus R1 (arrêt : gare du Bel Air)
- Voiture : N13 à partir de Paris - La Défense - Sortie sous-préfecture - Bel Air.



Campus Rambouillet (78)

44, rue Raymond Patenôtre, 78120 Rambouillet

Téléphone : 01 34 83 95 78

Accès

- Transports en commun :
 - SNCF : ligne N (gare Rambouillet).
- Voiture : A13/A12 à partir de Paris – Sortie Rambouillet



Nos campus sont accessibles
aux personnes en **situation de handicap**.

Le campus digital

• • •

5 formations en 1 an disponibles :

- Ingénieur d'Affaires (p.12)
- Manager en Stratégie et Gestion des Ressources Humaines (p.17)
- Bachelor Qualité, Santé, Sécurité, Environnement (p.31)
- Manager Marketing, Digital et Communication (p.14)
- Chargé de Ressources Humaines (p.32)



FORMATION À DISTANCE COMPATIBLE AVEC L'APPRENTISSAGE



PEU DE DÉPLACEMENTS



UN ENSEIGNEMENT À VOTRE RYTHME



PLATEFORME DIGITALISÉE DÉDIÉE



UN SUIVI ET UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ



DES CRÉNEAUX DE FORMATION S'ADAPTANT AUX CONTRAINTES PROFESSIONNELLES ET PERSONNELLES



LE MÊME DIPLÔME QU'EN PRÉSENTIEL



La digitalisation au cœur de la formation

• • •

Le campus digital SUP de V offre un ensemble de formations modularisées, combinant des ressources numériques, l'interactivité des environnements digitaux, suivi et accompagnement humains et administratifs nécessaires aux apprentissages et à leur validation.

Il permet à l'apprenant de se former ou se reconvertir à distance, à son rythme, en choisissant les modalités de son cursus.

L'organisation pédagogique

Des apprentissages encadrés :

- accès à des modules digitaux (auto-formatifs, MOOC, SPOC) - fiches, vidéos, support de cours, liens, quiz, évaluations, activités, cas pratiques, mises en situation, serious game

- des cours à distance, animés par un formateur (expert métier – retour d'expériences, mises en situation, cas concrets, méthodes, feedback) et des conférences.

De la mise en pratique au travers d'activités individuelles/binôme/groupes et développement du mode projet (travail collaboratif, travail en équipe)

Expérience en entreprise formation accessible en contrat d'apprentissage ou en formation continue

Retrouvez-nous tout au long de l'année sur nos campus ou en virtuel

• • •



Aux Journées
Portes Ouvertes



Sur les salons
étudiants



Sur les forums



Sur les réseaux
sociaux



Dans vos établissements
de formation (sur demande)

• • •

contact@supdev.fr
www.supdev.fr

Vente et Ingénierie d'Affaires
Achats
Marketing - Digital
Relation Client
Commerce - Distribution
International
Immobilier

Ressources Humaines
Comptabilité - Gestion - Finance
Développement Durable - QSSE



La certification qualité a été délivrée à la CCI Paris Ile-de-France au titre des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation
Actions de formation par apprentissage



avec le soutien de

Une école de

