



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

N°1

DE L'APPRENTISSAGE
EN ÎLE-DE-FRANCE



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

Une école de



CCI PARIS ÎLE-DE-FRANCE
EDUCATION

Bienvenue à SUP de V



Damien Savary,
Président du Conseil
d'Administration



Véronique Daubenfeld,
Directrice générale

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

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

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

- De Vancer les besoins du marché, et faire évoluer nos formations pour assurer aux étudiants l'acquisition de compétences d'avenir.
- RéVéler les talents en nourrissant les ambitions et stimulant les projets des apprenants.
- Vibrer ensemble grâce à la qualité de nos formateurs. La valorisation de l'Humain et l'implication de toute l'équipe, jusqu'à l'entraide apportée par le réseau des alumni.
- Valoriser et déVélopper des pratiques RSE et développement durable répondant aux aspirations des jeunes et eux enjeux de performance des entreprises.



Une réelle expertise en matière de formation et une efficacité prouvée



Des valeurs fortes

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



3700

apprentis en formation
50% Bac+5, 30% Bac+3, 20% Bac+2



Accompagnement et suivi

des équipes pédagogiques
tout au long de l'apprentissage



33 ans

d'expertise en apprentissage



90%

de réussite aux examens en 2024



94%

Taux de satisfaction maîtres
d'apprentissage 2024



5

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



1

campus digital
pour un enseignement adapté
aux contraintes professionnelles

DOMAINE	FORMATION	NI-VEAU	DUREE DE CONTRAT	PARMI LES MISSIONS EN APPRENTISSAGE	
INGÉNIERIE D'AFFAIRES VENTE	MSc MARKETING RELATIONNEL ET STRATEGIE COMMERCIALE Diplôme visé	7	2	- Construire le plan de développement commercial (incluant prévisionnel des ventes et opportunités Green Business et e-commerce) - Piloter le réseau de vente et suivi Grand Comptes	- Propection de nouveaux partenariats jusque signature des contrats commerciaux - Déployer la campagne promotionnelle - Suivi des indicateurs de performance durable
	INGÉNIEUR D'AFFAIRES Parcours au choix : Industrie, Numérique-Télécom, Services aux entreprises, International	7	2	- Vente de solutions en BtoB - Constituer, animer un réseau de partenaires - Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale, la construction d'une solution « sur-mesure »	- Calculer le coût prévisionnel d'une offre, sa rentabilité - Préparer, animer un entretien de négociation - Conquérir, fidéliser client Grands Comptes - Élaborer un Business Plan
	BACHELOR RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL	6	1	- Développer les ventes d'un nouveau secteur - Analyser l'activité et élaborer un budget prévisionnel - Analyser la concurrence - Conquérir de nouvelles cibles	- Participer à la construction d'une offre - Fidéliser la clientèle - Construire son plan d'action commercial
	BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL À L'INTERNATIONAL	6	1	- Participation au diagnostic interne de l'entreprise, à l'élaboration de la stratégie commerciale à l'international, - Participation la définition des prospects à la prospection, à la négociation, à la vente, et à la fidélisation	- Participer à la construction d'une offre - Fidéliser la clientèle - Construire son plan d'action commercial
	BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT	5	2	- Animation d'un blog - Création, qualification de fichiers - Opérations de marketing direct - Élaboration d'outils d'aide à la vente - Prospection téléphonique et physique	- Établissement de devis - Animation de stands, points de vente - Négociation-vente - Analyse, suivi, fidélisation de clientèle - Participation à l'animation d'une force de vente
COMMERCE DISTRIBUTION	BACHELOR RESPONSABLE COMMERCE	6	1	- Décliner la stratégie commerciale du point de vente - Piloter un projet de développement commercial - Analyser les résultats des ventes et décider des produits à promouvoir	- Superviser l'atteinte des objectifs commerciaux - Organiser le travail de l'équipe - Animer son équipe et contribuer à sa formation
	BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	5	2	- Organiser, animer un point de vente en intégrant les différents canaux de vente, web et magasin, dans la démarche commerciale - Animer une équipe commerciale - Relations clients-fournisseurs	- Négociation d'achat-vente - Conseil auprès de la clientèle - Gestion et administration de moyens financiers, matériels liés à l'action
MARKETING RELATION CLIENT DIGITAL	MSc MARKETING RELATIONNEL ET STRATEGIE COMMERCIALE Diplôme visé	7	2	- Élaborer un plan marketing et communication durable - Initier un veille innovation Greentech incluant benchmark concurrentiel	- Piloter le cycle de développement des (éco-)produits - Optimiser les contenus produits (web et print) - Gérer le CRM
	MANAGER MARKETING DIGITALE, COMMUNICATION ET EVENEMENTIEL	7	2	- Construire un écosystème répondant à la stratégie (sponsors, mécènes, partenaires...) - Analyser la performance du plan d'action marketing, du site web	- Créer des supports digitaux en prenant en compte les comportements des consommateurs digitaux - Organiser un événement dans une démarche projet en maîtrisant les éléments financiers
	MASTER MARKETING VENTE Parcours Management de la relation client, Qualité	7	2	- Missions BtoB ou BtoBtoC - Analyser la performance du plan d'action marketing/commercial - Développer le portefeuille client, l'offre à l'international	- Créer outils marketing, commerciaux et d'aide à la vente de support digitaux, des espaces d'échanges on-line - Concevoir un parcours Expérience client, des solutions e-business - Améliorer la visibilité des sites
	BACHELOR MARKETING, VENTE ET GESTION Diplôme visé	6	2	- Mise à jour de sites internet, gestion des réseaux sociaux - Création d'outils de communication - Appui commercial, développement de portefeuilles clients, rédaction d'offres commerciales	- Veille, étude de la concurrence - Participer au lancement d'appels d'offres et au suivi des candidatures - Elaboration et suivi de tableaux de bord
	BACHELOR CHEF DE PROJET WEB ET STRATEGIE DIGITALE	6	1 ou 3	- Réaliser les éléments graphiques pour un projet web - Réaliser le diagnostic de la présence digitale de l'entreprise (audits du site internet, de la communication sur les réseaux sociaux, ...) - Développer ou faire évoluer un site internet	
IMMOBILIER	BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES	5	2	- Gestion de biens immobiliers, gestion de copropriété, négociation de biens de promotion immobilière - Prospection de propriétaires loueurs et vendeurs - Prise de mandats - Recherche de locataires/acquéreurs	- Contrats de location - Vente de biens et rédaction des actes - Tenue de conseils syndicaux de copropriétés - Administration d'immeubles
	MASTER DROIT PUBLIC Parcours droit immobilier public	7	2	- Procédures de passation des marchés publics et de leur exécution - Procédures d'instruction, de délivrance des autorisations d'urbanisme, opérations d'aménagement ou de valorisation du domaine public	Rédaction de guides à destination de l'employeur, de mémoires contentieux, de consultations juridiques
RECRUTEMENT INTÉRIM	BACHELOR CHARGÉ DE SOURCING ET RECRUTEMENT	6	1	- Recherche de candidats - Entretien de recrutement - Présentation des candidats aux clients	- Gestion administrative - Développement de portefeuille clients
DÉVELOPPEMENT DURABLE QUALITÉ	MANAGER QUALITÉ, SÉCURITÉ, ENVIRONNEMENT	7	2	- Simplification, modélisation des processus existants, préparation des audits internes, animation des revues de processus - Démarche de certification, d'accréditation... - Mise en place de tableaux de bord de performance du système QHSE	- Conduite de projet d'amélioration continue - Conduite de projet d'analyse de données en lien avec le QSE - Contribution au projet Lean de l'entreprise - Mise en place de politique RSE, satisfaction client
	MASTER MANAGEMENT ET ADMINISTRATION DES ENTREPRISES Parcours MANAGEMENT QSE	7	2	- Participation à l'animation sécurité du site - Mise à jour et suivi du document unique - Élaboration du plan d'opération interne - Mise en œuvre de certification ISO 14001	- Réalisation de revue documentaire - Maîtrise et garantie des référentiels QSE - Réalisation de bilan carbone - Préparation d'audits - Gestion de projets d'ergonomie
	BACHELOR QUALITÉ, SANTÉ, SÉCURITÉ, ENVIRONNEMENT	6	1	- Réalisation diagnostic qualitatif et quantitatif des pollutions, des rejets - Mise en place système de management (ISO9001...) - Analyse et évaluation des risques - Mise en place de plan de prévention	- Analyse des accidents du travail - Réalisation d'audits internes et mise en œuvre de plans d'action - Veille réglementaire - Animation de la sécurité

DOMAINE	FORMATION	NIVEAU	DUREE DE CONTRAT	PARMI LES MISSIONS EN APPRENTISSAGE	
RESSOURCES HUMAINES	MANAGER EN STRATÉGIE ET GESTION DES RH	7	2	- Valorisation marque employeur, conception de parcours d'intégration - Étude de processus RH, déploiement de projets de digitalisation RH - Construction de dispositif GPEC	- Par participation à la négociation d'accords, mise en œuvre d'enquête sur les RPS, conception d'outils de mesure de la QVT - Mobilité internationale : construction de packages
	MASTER GESTION DES RH Parcours Management des RH et Transformations Digitales	7	2	- Développement de projets RH : Intranet, mise en place d'un SIRH - Mise en place d'outils numériques pour animer la communauté RH	- Mise en place de formations e-learning/blended learning - Gestion de projet interne de redéfinition de la fonction RH
	MASTER GESTION DES RH Parcours Management et développement des RH	7	2	- GPEC et transmission des savoirs - Impact des open spaces sur les RH - Participation au développement de la formation et des compétences	- Diversité et égalité professionnelles - Mobilité interne et marque employeur - Mise en place du télétravail - Risques psychosociaux et inaptitude au travail
	BACHELOR CHARGÉ DE RESSOURCES HUMAINES	6	1 ou 3	- Organisation de campagnes de recrutement - Création d'outils pour favoriser l'intégration des salariés - Préparation des instances représentatives du personnel	- Gestion des campagnes d'entretien d'évaluation et professionnels - Mise en place d'événements visant à promouvoir la marque employeur - Réalisation d'enquêtes sur la QVT
GESTION COMPTABILITÉ	DSCG - DIPLÔME SUPÉRIEUR DE COMPTABILITÉ ET DE GESTION	7	2	- Gestion de dossiers clients - Établissement des déclarations sociales, de la liasse fiscale - Suivi budgétaire - Calcul des coûts et marges d'un centre d'activité	- Analyse des écarts prévisions/réalisations... - Gestion financière - Analyse des documents de synthèse - Gestion des opérations sur titres...
	MASTER CONTRÔLE DE GESTION ET AUDIT ORGANISATIONNEL	7	2	- Développement d'outils de pilotage d'un centre opérationnel - Gestion commerciale d'un point de vente	- Contrôle de gestion - Participation à la gestion des ressources humaines
	DCG - DIPLÔME DE COMPTABILITÉ ET GESTION	6	2 ou 3	- Tenue des achats/ventes/règlements - Facturation - Règlements clients/Fournisseurs - Déclaration de TVA - Gestion de la trésorerie, des immobilisations	- Établissement contrôle et comptabilisation des déclarations sociales - Établissement, calcul et comptabilisation des déclarations fiscales et des impôts, taxes - Travaux d'inventaire
	BACHELOR CONTRÔLEUR DE GESTION	6	1	- Mettre à jour une comptabilité analytique - Analyser des écarts - Participer à la mise en place des procédures de contrôle	- Analyser l'avancement budgétaire (prévisionnel/réalisé) - Élaborer et suivre des tableaux de bord - Reporting
	LICENCE GESTION DES ORGANISATIONS	6	1	- Participer au lancement d'appels d'offres et au suivi des candidatures - Enregistrer les contrats de vente, organiser l'expédition des commandes et informer le client sur la mise à disposition des produits	- Participer à la réalisation d'un plan marketing - Participer à des missions RH
	BUT GESTION ADMINISTRATIVE ET COMMERCIALE DES ORGANISATIONS	6	1 ou 2	- Gérer un projet interne ou externe à l'organisation - Participer au pilotage interne de l'organisation - Participer au pilotage RH de l'organisation - Concevoir la démarche marketing	- Accompagner la démarche la démarche de responsabilité sociale et environnementale d'une entreprise - Créer ou reprendre une organisation
	BTS GESTION DE LA PME	5	2	- Préparation des contrats commerciaux - Facturation/suivi du règlement client - Sélection d'un fournisseur - Promotion de la santé et de la sécurité au travail	- Gestion des dossiers du personnel - Mise en œuvre d'une démarche de certification - Organisation d'une gestion documentaire informatisée - Gestion de la communication interne (newsletter...)
	BTS COMPTABILITÉ ET GESTION	5	2	- Tenue des achats, ventes, règlements - Facturation	- Gérer la comptabilité clients et fournisseurs - Établir les états comptables
MANAGEMENT SPÉCIALISÉ	MASTER MANAGEMENT ET ADMINISTRATION DES ENTREPRISES Parcours MANAGEMENT DES ORGANISATIONS	7	2	- Développement d'outils de pilotage d'un centre opérationnel - Gestion commerciale d'un point de vente	- Contrôle de gestion - Participation à la gestion des ressources humaines
	MASTER COMMUNICATION DES ORGANISATIONS	7	2	Auditer, concevoir et mettre en œuvre des stratégies de développement d'une organisation	Auditer, concevoir et appliquer des stratégies de communication
	MASTER MANAGEMENT STRATÉGIQUE Parcours MANAGEMENT STRATÉGIQUE ET CHANGEMENT	7	2	Développement d'outils de pilotage d'un centre opérationnel	Assistance de chef de projet
	MASTER SCIENCE POLITIQUE Parcours : • POLITIQUE DE COMMUNICATION ET DÉVELOPPEMENT DES ORGANISATIONS • POLITIQUE DE COMMUNICATION; INFLUENCE ET AFFAIRES PUBLIQUES	7	2	- Politique globale de communication - Stratégie d'opinions et réseaux sociaux - Plan de communication et mise en œuvre	- Rédaction de supports; développement de sites internet - Création et suivi d'événementiels
	MASTER 2 GESTION DES TERRITOIRES ET DÉVELOPPEMENT LOCAL Parcours ANALYSE ÉCONOMIQUE ET GOUVERNANCE DES RISQUES	7	1	Risques environnementaux, technologiques et industriels	Audit en gestion du risque, évaluation des risques
	MASTER 2 BIOLOGIE-SANTÉ Parcours COORDINATEUR D'ÉTUDES DANS LE DOMAINE DE LA SANTÉ	7	1	- Mise en place de protocoles - Mise en application de la politique qualité	Participation aux étapes réglementaires, éthiques, pratiques et logistiques
	MASTER 2 GESTION DE L'ENVIRONNEMENT Parcours RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DES ENTREPRISES ET ENVIRONNEMENT	7	1	- Animation de la démarche RSE - Mise en place de la charte éthique	- Cartographie des parties prenantes - Déploiement d'une stratégie de communication DD



**Une équipe dédiée
au recrutement
de vos alternants**

Optimiser votre temps de recrutement et/ou développer votre marque employeur

Nous proposons :

- un interlocuteur privilégié, pour vous accompagner dans votre projet de recrutement de vos futurs talents
- l'accès à notre « Apprentithèque », pour publier vos offres, recevoir des candidatures ciblées, sélectionner des candidats qualifiés
- la participation avec notre équipe pédagogique à l'admission de nos futurs alternants. Procédez ainsi au plus tôt à votre recrutement, l'objectif étant de découvrir la motivation et le potentiel des candidats, mais aussi les méthodes et le fonctionnement de l'école
- l'organisation des sessions de recrutements dédiées et sur-mesure. Nous analysons ensemble les postes à pourvoir, les missions proposées afin de trouver la formation et les apprentis les mieux adaptés
- la sélection pour vous des candidats à l'apprentissage
- la participation à un de nos job dating d'avril à octobre (en présentiel ou en distanciel), afin de rencontrer des jeunes qui auront déjà été admis à l'un de nos cursus ayant des compétences en adéquation, avec votre besoin ou d'en organiser un sur-mesure pour vous
- de donner aux apprentis le goût de l'international, en favorisant leur mobilité. Les apprentis des cursus en 2 ans ont la possibilité de réaliser à la fin de leur 1^{ère} année une mobilité internationale de 2 mois dans une entreprise ou une filiale ; celle-ci s'effectue généralement en juin et juillet.
- l'accueil d'un stagiaire étranger.

Partager votre expérience et/ou développer l'attractivité de votre secteur d'activité

Nous vous proposons :

- l'intervention lors d'une masterclass
- la présentation des métiers de votre entreprise aux étudiants, lors de petits-déjeuners dédiés

Rentrer en contact avec nos diplômés

Notre communauté d'anciens forte de près de 23 000 membres bénéficie d'un site dédié où vous pouvez déposer vos offres de recrutement : www.alumni.supdev.fr.

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

Former vos maîtres d'apprentissage

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

Formation continue et VAE

Parce que les formations diplômantes ne sont pas réservées qu'aux jeunes, SUP de V propose plusieurs programmes diplômants en présentiel à raison de 3 jours par mois, ainsi que certains programmes à distance. Ces formations sont également accessibles par la VAE. L'école accompagne également les équipes des entreprises en formation continue. Ces formations sont dispensées sur le campus de Paris Montparnasse, ou via le campus en ligne et peuvent aussi être réalisées en intra dans vos locaux.

Pour aller plus loin : formationcontinue@supdev.fr



Apprentissage

Formation initiale

Formation continue

Contact

entreprise@supdev.fr

01 39 10 78 78

supdev.fr



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

- actions de formation
- actions permettant de valider des acquis d'expérience

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



Une école de



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE
EDUCATION