

Sup_{de}Vente[®]
Le sens des affaires

Essy[®]M[®]
Le sens du management



FORMATION CONTINUE

—
L'atout compétitivité
des entreprises



Une école de



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE
EDUCATION

Une équipe de conseillers dédiée aux entreprises

- Pour vous accompagner dans le développement des compétences de vos salariés.
- Pour vous aider sur le montage administratif et financier des dossiers.
- Pour le recrutement des alternants.

Vous êtes Manager, DRH

Sup de Vente et Essym vous accompagnent dans le développement des compétences de vos salariés.

Vous êtes Salarié

ou en transition professionnelle Sup de Vente et Essym vous accompagnent dans la concrétisation de votre projet.

Contact :

entreprise@supdevente-essym.fr



Dans un monde de plus en plus concurrentiel et digitalisé, recruter des collaborateurs qualifiés et développer leurs compétences est une nécessité pour rester compétitif, quel que soit le secteur d'activité.

Sup de Vente et Essym proposent une offre de formation complète, conçue pour répondre précisément aux attentes et aux problématiques des entreprises et de leurs collaborateurs, tout au long de leur parcours professionnel.

Opérationnels ou fonctions support, commerciaux, acheteurs, RH, contrôleurs de gestion, responsables QHSE... autant de métiers qui évoluent rapidement et qui requièrent une actualisation régulière des connaissances. Fort de notre expérience dans la qualification professionnelle et de notre connaissance des référentiels métiers, nous avons conçu des cycles de formation continue qui vous permettront d'acquérir les compétences nécessaires à l'exercice de métiers spécifiques dans des secteurs d'activité identifiés.

La valeur ajoutée de la Formation Continue Sup de Vente | Essym

- **30 ans** d'expérience
- **Des consultants formateurs professionnels et experts** dans leur domaine, maîtrisant les méthodes d'enseignement pour adultes.
- Des **méthodes d'apprentissage** concrètes, interactives et innovantes : Échanges et partages d'expériences, e-tutorat, méthodes inductives fondées sur les situations vécues par les participants, jeux de rôles, études de cas, entretiens de négociation ; dans certains cursus, utilisation d'une plateforme numérique pour créer des communautés, accéder aux supports de cours et aux quizz ainsi qu'aux modules en ligne.
- Des formations **adaptées au rythme de l'entreprise.**
- L'affiliation au **réseau des CCI** qui permet une couverture nationale et le déploiement des formations sur les différents sites de l'entreprise.
- Des formations en lien avec les métiers et **l'employabilité.**



- Une infrastructure de 2 000 m² au cœur de Paris
- Une solution de restauration intégrée
- Le bénéfice d'un large réseau des anciens
- Des équipes dédiées



L'offre de formation continue



Interentreprises



Les formations sont proposées en sessions courtes, avec possibilité de construire un parcours personnalisé, du niveau initiation au niveau approfondissement.

Sur mesure



Pour répondre au mieux à vos problématiques et enjeux, nous vous accompagnons dans la conception de modules ou parcours spécifiques et personnalisés, intégrant votre culture et vos valeurs. Une façon d'optimiser vos actions de formation mais également de mobiliser vos équipes autour d'un projet.

Votre projet

Analyse du projet

- Contexte, acteurs impliqués
- Identification des attentes, objectifs, enjeux et résultats attendus

Conception et mise en œuvre

- Conception d'un programme pédagogique sur mesure (méthodes pédagogiques, mises en situation les plus proches possibles du vécu des participants)
- Création des supports de formation
- Choix des lieux et dates

Évaluation

- Mesure de la satisfaction
- Évaluation des compétences acquises

Votre réussite !

Et pourquoi pas... aller jusqu'à la création de votre propre école d'entreprise ?

Vous souhaitez une formation sur-mesure pour une partie, voire l'ensemble de vos collaborateurs ? Un besoin collectif de montée en compétence ? Créons ensemble une classe dédiée à votre entreprise.

- Modules experts : up selling, cross-selling, social selling, insight selling, management commercial 2.0
- Formations construites sur des blocs de compétences déposés pouvant mener à une formation diplômante reconnue par l'État.
- Parcours complets
- Ingénierie financière du dispositif de formation
- Ouverture garantie sur certaines dates
- Offre spécifique immobilier

Se former à distance



Bénéficiez d'une pédagogie adaptée à distance, sur-mesure, et tenant compte des contraintes de vos équipes.



E-learning

La formation en toute autonomie, à votre rythme.



Blended-Learning

La souplesse de vous former quand vous le souhaitez en complément des compétences acquises en présentiel ou en classe virtuelle.



Classes virtuelles

Adaptation de nos formations présentielles en distanciel avec un formateur.

Diplômante

Ces cursus sont proposés en part-time centre de formation/ Entreprise, sur une durée d'environ 1 an à raison de 3 jours par mois. Ils sont compatibles avec la vie professionnelle.

Les projets menés pendant la formation peuvent être mis en application au sein de l'entreprise du salarié.

88 %

de réussite
aux examens en 2020

Bac +5
Niveau 7
RNCP

- Manager en Ingénierie d'Affaires
- Manager Marketing Digital et Événementiel

Bac +3/4
Niveau 6
RNCP

- Responsable de Développement Commercial
- Responsable des achats
- Responsable de Ressources Humaines
- Contrôleur de Gestion
- Responsable de Systèmes de Management Qualité, Hygiène, Sécurité, Environnement
- Chef d'entreprise, développeur de PME

Bac +2
Niveau 5
RNCP

- Assistant(e) en Ressources Humaines
- Gestionnaire et Auditeur de Paie

- Nos programmes diplômants sont tous reconnus par l'État, enregistrés au RNCP*, et sont éligibles au CPF (Compte personnel de formation).
- **Important** : Chaque diplôme peut être obtenu dans son intégralité ou par blocs de compétences répartis sur plusieurs années. Ils sont tous accessibles par la VAE

*RNCP Répertoire National des Certifications Professionnelles

VAE

La VAE ouvre la possibilité d'obtenir un titre ou un diplôme sur la base des acquis de l'expérience professionnelle, et non pas seulement au terme d'un parcours de formation.

C'est un outil au service des entreprises qui permet de valoriser les compétences en interne et de favoriser une meilleure gestion des ressources humaines.

9.5/10

Taux de satisfaction
en 2020

84 %

des personnes
engagées dans
l'accompagnement
VAE se présentent
en jury en 2020

85 %

d'obtention du titre
en 2020

LE PARCOURS VAE EN 5 ÉTAPES



Entretien individuel
pour identifier le
diplôme cible



Dossier de recevabilité pour
vérifier la faisabilité de la
démarche



Accompagnement pendant la
constitution du dossier, pour
maximiser les chances de réussite
(sessions collectives, sessions
individuelles et jury).
Taux de satisfaction : 9.5/10



Remise du dossier
de validation et de
preuves



Passage devant
le jury

L'apprentissage : une solution de pré-recrutement pour l'entreprise



Un écosystème, 2 écoles



4 000

alternants formés
chaque année en contrat
d'apprentissage ou contrat
de professionnalisation

Sup de Vente est depuis 30 ans l'école de référence dans la formation aux métiers commerciaux. Une pédagogie stimulante est mise en œuvre afin de viser l'excellence en prônant une combativité saine au service de la relation commerciale. Le goût du challenge et de la compétition est nourri par une éthique basée sur le respect, l'esprit d'équipe et la transmission.

L'Ingénierie d'affaires est le cœur de métier de Sup de Vente. Les méthodes déployées sont basées sur les grands programmes de formation américains de type Solution Selling® (vente de solutions) ou Value Selling (vente de la valeur).

Essym est spécialisé dans les fonctions support et propose des formations sur les thématiques du management, de la gestion, des ressources humaines et de la QHSE. Son objectif ? Ouvrir le champ des compétences et offrir aux apprentis les moyens de leurs ambitions, dans le respect d'une éthique basée sur la bienveillance, l'exigence et le sens du collectif.

Formations
jusqu'à bac +5
reconnues
par l'État

Nos domaines d'expertise

Sup de Vente

- Vente et Ingénierie d'Affaires
- Achats, Supply Chain
- Marketing - Digital
- Relation Client
- Commerce - Retail
- International
- Immobilier

Essym

- Ressources Humaines
- Expertise Paie et Social
- Comptabilité - Gestion - Finance
- Métiers de l'Assistanat
- Développement Durable, QSE

7 campus

Paris
Saint-Germain-en-Laye
Cergy-Pontoise
Enghien-les-Bains
Saint-Quentin-en-Yvelines
Rambouillet
Aubergenville

Une réelle
expertise
en matière
de formation
et une efficacité
prouvée



92 %
de réussite aux examens 2020

86 %
d'insertion professionnelle
à 7 mois des diplômés 2019

Une équipe dédiée
pour le recrutement
de vos alternants



Ils vous accompagnent pour trouver la solution à votre projet de recrutement d'un alternant :

- Choisir la formation la mieux adaptée
- Sélectionner les candidats en adéquation avec le poste et le profil recherché
- Mettre en œuvre le contrat d'alternance
- Faciliter vos démarches administratives
- Répondre à vos interrogations tout au long de la période de formation

Sup_{de}Vente[®]
Le sens des affaires

EssyM[®]
Le sens du management

CONTACT

.....

01 39 10 78 78
formationcontinue@supdevente-essym.fr

supdevente-essym.fr

6-8 avenue de la Porte de Champerret
75 017 Paris

N° de déclaration d'activité : 1178 8460 978
Nos formations peuvent s'intégrer dans le cadre du plan
de développement de compétences, du CPF, de la
professionnalisation...



Une école de



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE
EDUCATION