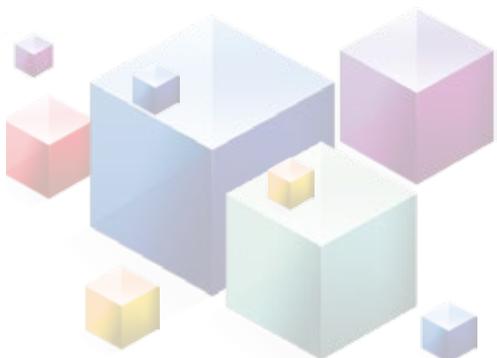




## Révélez-vous dans les métiers commerciaux

Formations en apprentissage  
Bac +2 - Bac +5

[www.supdev.fr](http://www.supdev.fr)



une école de la

# Bienvenue à Sup de V

Depuis plus de 25 ans, Sup de V est une école spécialisée dans l'apprentissage des métiers commerciaux. A la pointe des enseignements en matière de vente et négociation, d'achat et de management de la relation commerciale, elle prépare chaque année près de 1000 apprentis 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'établissement adapte et enrichit en permanence ses programmes afin de répondre précisément aux besoins du marché.

Métiers d'aujourd'hui ou de demain, l'Apprentissage demeure la voie royale pour y accéder. Pour les jeunes, 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 jeunes qui nous ont fait confiance hier sont aujourd'hui directeurs, managers, commerciaux, ingénieurs d'affaires, conseillers immobiliers, vendeurs, acheteurs, chefs d'entreprise etc...

Ils ont trouvé leur voie.



## REPÈRES

- **1984** création d'ITEVEC, l'Institut des Techniques de Vente et de Commercialisation
- **1991** création de Sup de V, l'Ecole Supérieure de Vente
- **1996** ouverture de l'ENACTT par Sup de V
- **2009** ENACTT devient ESMAE
- **2013** ITEVEC intègre le Groupe Sup de V

### **Le réseau des écoles de la CCI Paris Ile-de-France : des relations privilégiées avec les entreprises**

Sup de V fait partie du dispositif de formation mis en place par la CCI. Avec 24 écoles, près de 500 formations du CAP au Bac +5, la CCI occupe une place unique dans le paysage éducatif français : 31 200 jeunes sont formés chaque année, dont 14 700 par la voie de l'apprentissage.

## SOMMAIRE

Des enseignements et aussi des valeurs	p 3	Les Masters universitaires	p 16
Des choix pédagogiques affirmés	p 4	Les Bachelors spécialisés en 1 an	p 18
Le goût du challenge	p 6	Le Bachelor en 3 ans	p 22
L'accompagnement pour trouver son entreprise	p 8	LES BTS... 1 <sup>ère</sup> étape avant le Bachelor (Bac+3)	p 24
Apprenti : étudiant et salarié	p 10	ESMAE	p 26
Construire son parcours à Sup de V	p 12	La vie associative : un investissement, une expérience	p 28
Ingénieur d'Affaires, la vente au plus haut niveau	p 14	Devenir étudiant à Sup de V	p 30

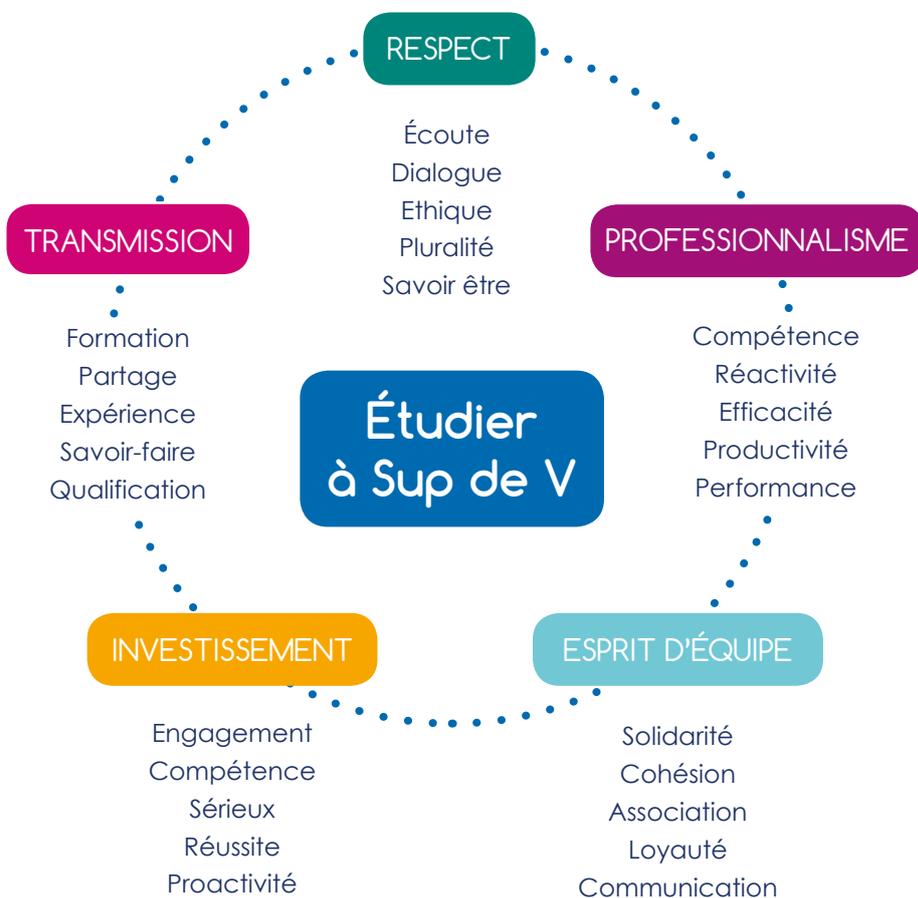
# Des enseignements et aussi des valeurs

En rejoignant Sup de V, les jeunes font le choix de s'investir dans leur formation mais aussi d'adhérer aux valeurs de l'école : respect, investissement, esprit d'équipe, professionnalisme, transmission.

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

Au-delà des compétences et des savoir-faire acquis tout au long de leur cursus, les apprentis et étudiants de Sup de V auront 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.





# Des choix pédagogiques affirmés

## L'APPRENTISSAGE

Effectuer des aller-retours constants entre pratique et théorie, vivre en entreprise comme des salariés à part entière, tels sont pour les jeunes les atouts majeurs 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.

## LA PEDAGOGIE ACTIVE

Basée sur l'approche « apprendre en faisant », facteur de motivation et de réussite, la pédagogie active offre aux jeunes l'opportunité de développer leur intelligence relationnelle aussi bien que leurs 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, ce qui permet aux étudiants d'utiliser leurs compétences et de les faire évoluer en permanence.

## LE MODE PROJET

Sup de V privilégie la pédagogie par projet, c'est-à-dire la mise en situation des étudiants pour traiter des cas concrets avec des méthodes de travail interactives, en petits groupes, s'appuyant sur des techniques de management de projet. Objectif : 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.



A Sup de V, j'ai suivi pendant deux ans une formation pour devenir manager en ingénierie d'affaires. On travaille la plupart du temps par petits groupes et non en amphi, et l'alternance pratiquée par cette école nous plonge déjà dans une activité professionnelle et dans la vraie vie. La première problématique pour un entrepreneur, c'est aussi de savoir se vendre, de bien pitcher et de défendre son projet et de ce point de vue, Sup de V m'a clairement fourni de bonnes billes.



**RUGGERO PIZZO,**  
Diplômé du Titre Manager en  
Ingénierie d'Affaires  
Chef d'entreprise depuis 2009  
(NUMERIAL)



**85 %**  
de réussite  
aux examens

# Des choix pédagogiques affirmés

## LE E-LEARNING

Dans un monde professionnel en constante évolution, le numérique occupe une place importante dans le quotidien des collaborateurs et nécessite des compétences et pratiques bien spécifiques. L'établissement accompagne ce changement en adaptant ses outils et méthodes pédagogiques. Accessible par internet sur ordinateur, tablette ou smartphone, la plateforme pédagogique Sup de V donne accès à des modules de formation à distance, met à disposition des supports pédagogiques, facilite le travail collaboratif, apporte de la flexibilité et permet une individualisation des apprentissages, rendant nos étudiants acteurs de leur formation.

## LES ENSEIGNANTS ISSUS DE L'ENTREPRISE

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 I (Bac +5) ou II (Bac +3).

## LA DIMENSION HUMAINE

L'école privilégie la « dynamique du petit groupe », ce qui permet également à ses étudiants 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...).



## TENTÉ PAR UNE MOBILITÉ À L'INTERNATIONAL ?

- Sup de V est accréditée par la Charte Erasmus +
- Des missions en entreprises, des voyages et séminaires à l'étranger permettent aux élèves de pratiquer et d'apprendre dans les pays du monde entier.
- L'école monte des projets internationaux pour les élèves et ils sont conduits en équipes interculturelles.
- Selon les filières, certains cours sont délivrés en anglais
- 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 en complément 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.
- Après leur formation en apprentissage à Sup de V (en BTS, Bachelor ou Bac +5), les jeunes ont l'opportunité de partir 6 mois en stage à l'étranger (financement européen Erasmus +).





# Le goût du challenge

Parallèlement aux cursus qu'elle propose, Sup de V encourage ses étudiants à participer à différents types de challenges. Ces expériences constituent pour eux de réels enrichissements tant sur un plan personnel que professionnel :

- développer son sens de l'engagement et de l'implication
- stimuler sa prise d'initiative, sa créativité, son sens des responsabilités
- favoriser la rencontre de professionnels (networking)
- valoriser son potentiel.

## Prix de l'International

Organisé par le Comité Yvelines des **Conseillers du Commerce Extérieur de la France**, le Prix de l'International vise à récompenser chaque année les étudiants des écoles partenaires qui présentent et soutiennent le mémoire réalisé à la suite du stage effectué à l'étranger dans le cadre de leur formation.



Sup de V  
3 fois primé  
en 2015 !

## Concours National de la Commercialisation

Cette épreuve est organisée par la Fédération des **Dirigeants Commerciaux de France** en collaboration avec les ministères de l'Éducation nationale et de l'Enseignement supérieur et de la Recherche.

Elle permet à 10 000 étudiants en marketing et commerce de la France entière de concourir sur un cas concret d'entreprise d'après une thématique donnée.



Sup de V 4 fois  
vainqueur  
Ile-de-France  
et finaliste  
national 2015 !



Dès le début de la formation, l'école nous a encouragés à participer à ce type d'épreuve. J'ai le goût du challenge et j'ai choisi le concours National de Commercialisation. Les étudiants doivent se pencher sur le cas d'une entreprise afin de traiter une problématique commerciale et marketing, qui cette année portait sur le « Cross-selling, ou la vente croisée ». La partie orale s'est faite devant un jury composé de professionnels de la fonction commerciale ou dirigeante. Ce concours a été l'occasion pour moi de mettre en pratique mes acquis dans un secteur que je ne connaissais pas. J'ai été très fière de remporter le 1<sup>er</sup> prix Régional Ile-de-France dans la catégorie Bac +4/+5 et plus fière encore d'être parmi les 3 finalistes du prix National sur les 10 000 étudiants des 300 établissements en compétition. Sur le plan professionnel, participer à ce concours m'a permis de développer mon réseau en rencontrant des directeurs commerciaux et des professionnels de ce secteur. Sur le plan personnel, j'ai pris confiance en moi, j'ai pu évaluer mes compétences mais aussi apprendre davantage, les oraux sont notamment un excellent entraînement pour notre future vie professionnelle. Cette expérience m'a donné l'occasion de nouer des liens avec d'autres étudiants mais aussi avec les membres de l'association des DCF qui nous ont tous encouragés tout au long du challenge. Je tiens aussi à remercier toute l'équipe enseignante de Sup de V pour m'avoir soutenue et apporté aide et conseils, ainsi que la Direction de l'école qui a été présente à toutes les étapes. Après 2 années en alternance chez Numerial, je suis recrutée en CDI en tant qu'ingénieur commercial.



**LÉTICIA FERNANDEZ,**  
Diplômée Manager  
en Ingénierie d'Affaires  
Vainqueur Ile-de-France  
et finaliste nationale du  
Concours National de la  
Commercialisation 2015

# Le goût du challenge

## Challenge Ecoles-Entrepreneurs

Organisé par la **CCI Paris-Ile-de-France**, ce concours poursuit depuis 15 ans un objectif : donner aux jeunes inscrits dans ses écoles l'envie d'entreprendre, quels que soient leur secteur d'études et leur niveau de formation.



Organisés en petits groupes et encadrés par les équipes pédagogiques, les étudiants se retrouvent en situation de création d'entreprise.

Ils peuvent ainsi tester leurs idées et leur potentiel d'entrepreneur, découvrir l'univers de l'entrepreneuriat, recevoir les avis d'experts sur leurs projets.



Sup de V  
2 fois primé  
en 2015 !

## Les EGCiales



Ce concours national du meilleur négociateur met en compétition des étudiants de 1<sup>ère</sup> année des écoles du réseau EGC (Ecoles de Gestion et de Commerce des Chambres de Commerce). L'objectif est de faire valoir ses talents de négociateur face à un jury de professionnels et d'enseignants spécialistes de la vente.

## Challenge E-Business

Organisé par les écoles du réseau national EGC, ce challenge est destiné aux étudiants de 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> années qui doivent élaborer des stratégies e-business innovantes pour le compte d'entreprises partenaires. Les projets sur lesquels les jeunes doivent plancher sont mis en concurrence et les meilleures propositions sont récompensées.



**INCUBA'SCHOOL**

Sup de V est un partenaire privilégié d'Incuba'School, l'incubateur qui accompagne la création d'entreprises pour les étudiants des écoles de la CCI Paris Ile-de-France. Pour les finalistes du Challenge Ecoles Entrepreneurs, c'est l'occasion de pouvoir aller plus loin.



# L'accompagnement pour trouver son entreprise

“

ORANGE accueille depuis plus de 15 ans des apprentis de Sup de V. Nous priorisons l'alternance pour apporter des compétences aux jeunes qui sont nos forces de demain. Nous les formons, nous les accompagnons, nous leur transmettons des savoir-faire. Ils nous apportent leur dynamisme, leur enthousiasme, leur envie de faire des choses ainsi que leur connaissance intuitive du monde connecté dans lequel ils évoluent. Cela permet de créer du lien au sein des équipes.

Avec Sup de V, nous partageons les mêmes valeurs et nous avons un objectif commun : mener les jeunes jusqu'au bout de leur parcours vers la réussite. Nos maîtres d'apprentissage et moi-même sommes en étroite relation avec les équipes pédagogiques pour le suivi des jeunes. Nous sommes attentifs aux notes, aux appréciations et nous n'hésitons pas avec l'école à redresser la barre si nécessaire. Les prestations que nous apporte Sup de V pour le pré-recrutement des apprentis sont précieuses. Filtrage des candidats grâce à la sélection des CV, journée de recrutement au sein même de l'école, appui constant de ses équipes dédiées aux entreprises autant de services qui facilitent pour moi le processus de recrutement, surtout que je m'attache à recevoir tous les candidats.

ORANGE compte aujourd'hui 54 apprentis de Sup de V et nous en recrutons régulièrement plusieurs.

”



**VÉRONIQUE LEROY,**  
Correspondante Alternance  
et Chargée de projet  
ORANGE

## Près de 1000 entreprises partenaires de Sup de V...

3M FRANCE • ABB FRANCE • ABBOTT FRANCE • ADECCO FRANCE • AGENCE PRINCIPALE • AIR FRANCE • AIR LIQUIDE • AIRBUS • ALCATEL LUCENT • ALCOA EUROPE • ALPHA FONCIER • ALSTOM • APAVE • AREVA • ARVAL • ASTRUM • ATAC • AUCHAN • AXA • BACARDI MARTINI • BNP PARIBAS • BOSCH ELECTROMENAGER • BOULANGER • BOULANGERIES PAUL • BOUYGUES TELECOM • BPCE • C&A • CARL ZEISS • CASTORAMA • CEA • CEGID • CHRONOPOST • CIMENTS CALCIA • COFACE • COMPANEO • CREDIT AGRICOLE • CRIT • DAHER AEROSPACE • DASSAULT SYSTEMES • DIAC • DIESEL • FRANCE • DOCENDI • EDF • EIFFAGE ENERGIE • EMC COMPUTER • ENDEL • EPSON FRANCE • EQUANT FRANCE • ERDF • ETS GLOBAL • EUROLINES • EUROPCAR FRANCE • EUROVIA • FAURECIA • FENWICK LINDE • FINAGAZ • FONCIA • GDF SUEZ • GENERALI • GEODIS • GLAXOSMITHKLINE • GROUPAMA • GROUPE MONCEAU FLEURS • HEYRAUD • HILTI FRANCE • HSBC FRANCE • IBM FRANCE • INEO • INITIAL • INSERM • ISOVER • JB CONTROLS • JTEKT Europe • JURIDICA • KONE • KONICA MINOLTA • LA FRANCAISE DES JEUX • LA POSTE • LABORATOIRE CERBA • LENOTRE/LE PRE CATELAN • LEROY MERLIN • L'OREAL • LOUIS VUITTON • LOXAM • MACIF • MAIF • MANN HUMMEL FRANCE • MANPOWER • MANUTAN • MERCEDES BENZ • MESSIER BUGATI DOWTY • METTLER TOLEDO SAS • MGEN UNION • MICROSOFT • NATIXIS • NUMERIAL • OPHLM • ORANGE • ORSYS • PALL FRANCE • PATISSERIE LADUREE • POINT P • PORTALP • PSA PEUGEOT CITROEN • RANDSTAD • RECALL • RENAULT • RICOH • ROHDE & SCHWARZ • ROYAL CANIN • SAFRAN • SAGEM • SAINT LOUIS IMMOBILIER • SAMSUNG • SANOFI URGO • SCHINDLER • SCHNEIDER ELECTRIC • SFD • SFR • SIEMENS • SITA • SKF • SNCF • SNECMA • SOCIETE GENERALE • SOCOTEC • SODEXO • SODICAM • SWAROVSKI • SYNERGIE • THALES • THE BODY SHOP • THOMSON REUTERS • THYSSENKRUPP ASCENSEURS • TONER SERVICES • TOSHIBA MEDICAL • TOTAL • TRANSDEV SHUTTLE • TYCO ELECTRONICS • UGAP • UNILEVER • VALEO • WURTH FRANCE • YOPLAIT • ZODIAC AEROTECHNICS...

Tous types d'entreprise d'accueil : grands groupes, PME/PMI, TPE...



**1200** postes à pourvoir  
chaque année à Sup de V

# L'accompagnement pour trouver son entreprise

L'apprentissage est aujourd'hui plébiscité tant par les étudiants que les recruteurs, car considéré comme un accélérateur de professionnalisation.

Un réseau de près de 1000 entreprises partenaires et de plus de 5000 diplômés contribue au développement de l'école.

Sup de V a mis en place un dispositif d'accompagnement efficace pour le placement ; ainsi 97% des jeunes ont trouvé un contrat d'alternance dans les 2 ou 3 mois suivant leur entrée en formation. Ceux qui n'ont pas encore de contrat, bien qu'étant impliqués, peuvent commencer leur formation, grâce à un dispositif mis en place et financé par le Conseil Régional. Là encore, l'école marque sa différence en s'employant à faciliter la mise en relation des jeunes et des entreprises. Dès leur admission, les jeunes participent à un séminaire de recherche d'entreprise afin d'optimiser leur démarche sous le regard d'un professionnel.

## UNE STRUCTURE DÉDIÉE AU PLACEMENT

**Une équipe de chargés de relations entreprises intervient tout au long de l'année :**

- Apurès des jeunes dans leurs recherches d'entreprises : organisation de séminaires en petits groupes pour la construction des CV, des lettres de motivation, des profils réseaux sociaux professionnels, formalisation du projet professionnel, simulations d'entretiens d'embauche. Les candidats sont reçus individuellement pour la sélection des offres, la mise en contact et le suivi de leur recherche jusqu'à la signature de leur contrat.
- Apurès des entreprises avec lesquelles elle tisse des liens étroits (conseil en recrutement, validation de missions, définition de profils, sélection de CV, participation à des jurys de recrutement, financement des formations et montage des dossiers, réunion des maîtres d'apprentissage et formation au tutorat...).

L'équipe pédagogique prend ensuite le relais pour le suivi en entreprise et veille à la progression de l'apprenti.

## LES FORUMS EMPLOI APPRENTISSAGE : DES JOB DATINGS « SPÉCIAL SUP DE V »

Chaque année, l'école organise les forums Emploi Apprentissage, dont l'objectif est de faire se rencontrer les jeunes inscrits qui n'ont pas encore signé de contrat d'alternance et les entreprises partenaires à la recherche d'alternants. Les jeunes ont ainsi l'opportunité de présenter directement leurs compétences aux entreprises participantes dans les conditions réelles d'un entretien d'embauche et de trouver leur futur maître d'apprentissage. Quant aux entreprises, elles ont la possibilité de rencontrer en une journée un maximum de candidats de qualité en phase avec les compétences attendues.





Pour effectuer ma formation Bac +5 Manager en Ingénierie d'Affaires à Sup de V, j'ai choisi l'apprentissage. Sur le plan pédagogique, ce mode de formation permet d'allier la théorie et la pratique au sein d'une entreprise qui apporte elle aussi son enseignement. Il apporte aussi une meilleure compréhension des idées et des stratégies à appliquer. C'est un bon moyen pour appréhender les besoins et la réalité du métier. Sur le plan personnel, j'ai acquis plus rapidement un certain niveau de maturité. J'ai eu envie aussi d'enrichir ma culture en recherchant des informations politiques, économiques.

Sur un CV, l'apprentissage est un gage de « qualité », surtout si l'entreprise d'accueil nous embauche en fin de cursus. Le fait d'avoir effectué une formation en alternance envoie un message fort au recruteur : celui d'être opérationnel. Il est évident que chacun devra encore se former et passer du temps au contact d'autres collaborateurs pour s'enrichir de leurs expériences. Mais l'alternance aura déjà apporté énormément de pratique terrain, par rapport à un jeune diplômé ayant réalisé son parcours en initial.

Je recommande à tous l'alternance et je pense que, quel que soit le niveau d'études, une période d'apprentissage devrait être prévue dans tous les parcours scolaires.

Je suis actuellement Responsable Commercial dans une ETI de 300 personnes. J'ai la responsabilité d'un très grand secteur géographique de l'Est Parisien, l'Oise et la Seine-et-Marne, et mes missions sont très variées.



**VINCENT WEIFFENBACH,**  
Ancien Apprenti  
(promotion 2011)  
Responsable Commercial  
Comatelec Schröder S.A.S.



**424 300**

apprentis  
au niveau national  
dont 1/3 dans le  
supérieur

# Apprenti : étudiant ET salarié



**BON À  
SAVOIR**

- L'apprentissage est ouvert aux moins de 26 ans, aux étudiants de moins de 30 ans en poursuite d'études, et aux personnes ayant le statut de travailleur handicapé, quel que soit leur âge
- Les entreprises bénéficient d'avantages favorisant l'emploi d'apprentis
- Les plus de 26 ans peuvent également signer un contrat de professionnalisation pour des formations de un an (voire 2 ans dans certaines branches professionnelles)
- En contrat de pro, la formation est financée par l'entreprise, avec possibilité de prise en charge par un organisme (OPCA)

# Apprenti : étudiant ET salarié



## Devenez apprenti

Formation gratuite financée par les subventions du Conseil régional, la taxe d'apprentissage et les contributions versées au CFA\* par l'entreprise

\*CFA : Centre de Formation d'Apprentis

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)

Poursuite possible des études en apprentissage jusqu'au Bac+5

Avantages de la carte étudiante : bons plans et réductions

Salarié à part entière :  
• Un salaire tous les mois (41% à 78% du Smic minimum)  
• Les mêmes droits que les autres salariés de l'entreprise (congrés, cotisations, retraite...)



# Construire son parcours à Sup de V

## LES TITRES CERTIFIÉS, DES DIPLÔMES QUI ONT LA COTE

Un titre est un diplôme professionnel reconnu par l'État jusqu'au niveau I (Bac +5) certifié par la CNCP (Commission Nationale des Certifications Professionnelles). Chaque titre certifié est enregistré sur le RNCP, répertoire officiel géré par la CNCP.

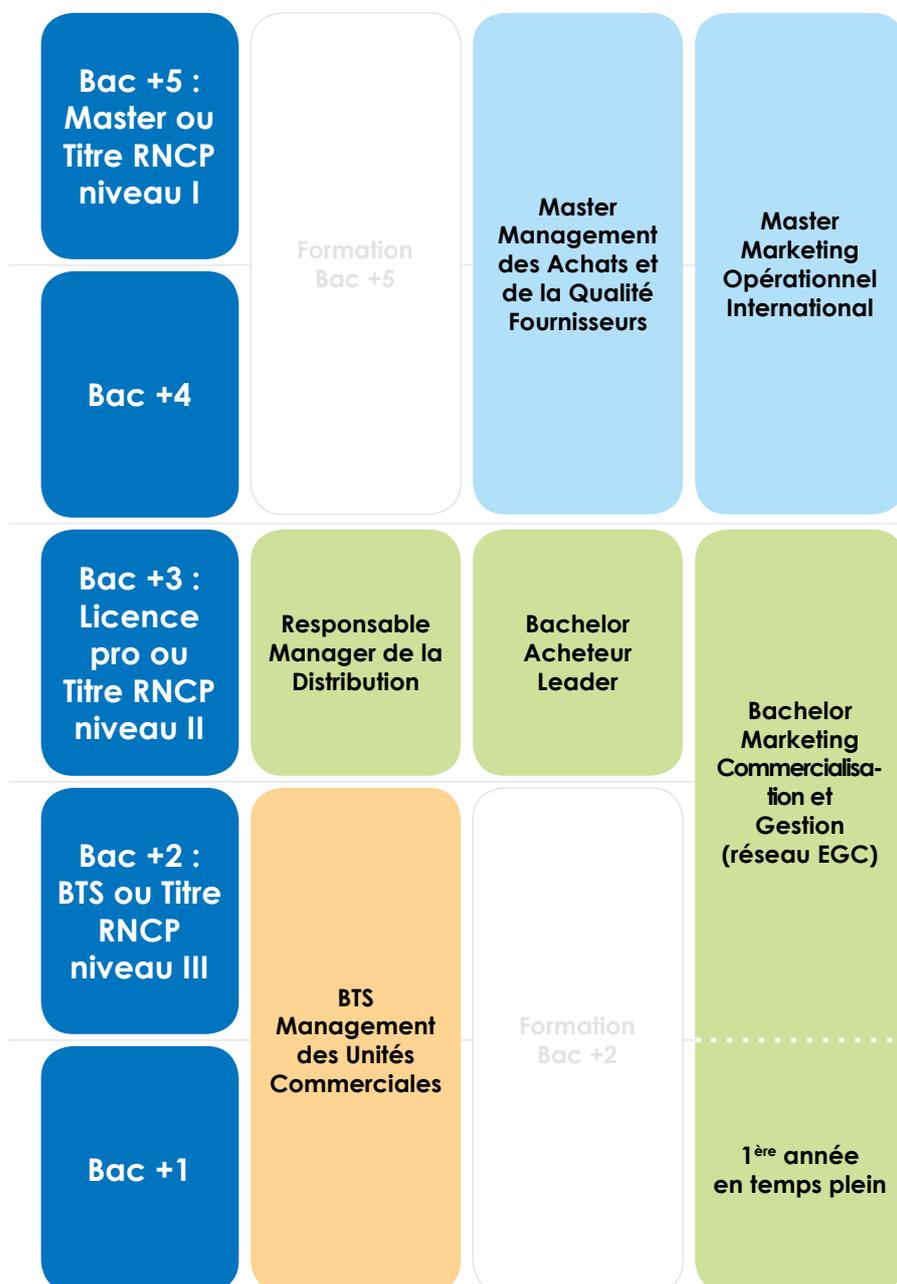
Cette catégorie de diplôme est centrée sur les compétences liées à une fonction professionnelle ou à un métier. En prise directe avec les réalités du travail, ce type de formation favorise l'employabilité et l'insertion professionnelle car elle répond aux exigences des entreprises.

[www.cncp.gouv.fr](http://www.cncp.gouv.fr)



### Le Bachelor des CCI, un gage de qualité

- Diplôme reconnu par l'État (Titre Certifié niveau II)
- Proximité avec les entreprises
- Pédagogie active
- Pour les cycles en 3 ans, forte ouverture à l'international



● Bac +5    ● Bac +3    ● Bac +2



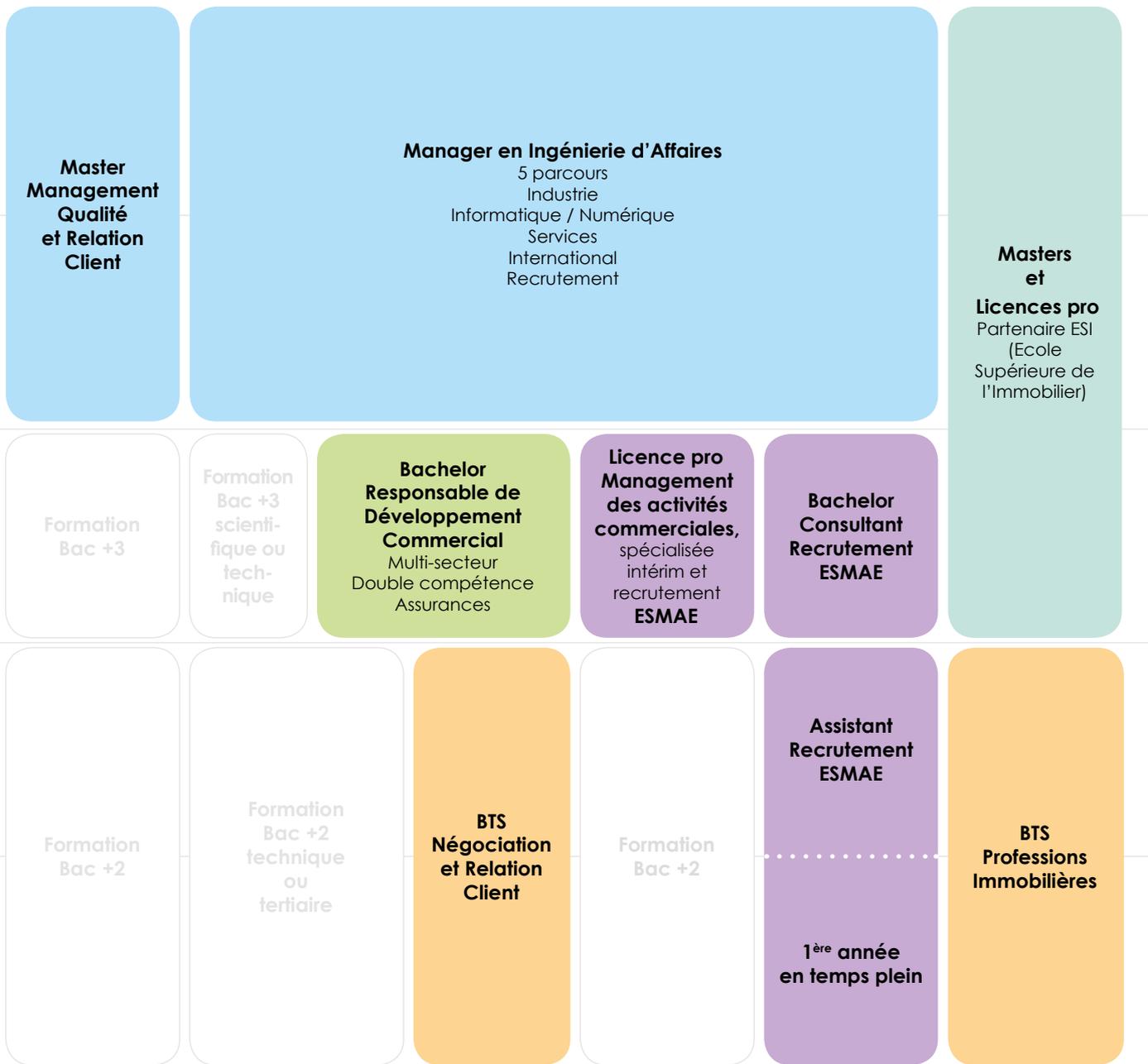
## DES MÉTIERS QUI ÉVOLUENT ET QUI RECRUTENT !

Vendre est une fonction clé en entreprise. Les commerciaux génèrent du chiffre d'affaires, gagnent des parts de marché sur leurs concurrents et contribuent au développement de leur structure. Quant aux acheteurs, ils jouent un rôle déterminant dans la compétitivité de leur entreprise.

Cependant, la demande des entreprises est forte : la fonction commerciale recrute dans tous les secteurs d'activités et à tous les niveaux, de Bac +2 à Bac +5. Près de 200 000 postes de commerciaux sont à pourvoir en France. En Ile-de-France, quelque 800 000 entreprises disposent de postes de commerciaux. Pour les jeunes les opportunités sont nombreuses, les évolutions rapides et les salaires attractifs.

Sup de V met au service des entreprises son expertise des métiers commerciaux en formant les collaborateurs qu'elles recherchent et offre aux jeunes des cursus en alternance du BTS jusqu'au Bac +5 en :

- Vente/Ingénierie d'Affaires
- Relation client/Marketing
- Achats, Commerce/Distribution
- Vente pour l'immobilier.



Formations ESMAE

En partenariat avec ESI

Formations dispensées dans d'autres établissements



# Ingénieur d'Affaires, la vente au plus haut niveau

Le diplôme « Manager en Ingénierie d'affaires », reconnu par l'Etat au niveau I (Bac +5) est un Titre Certifié inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles. Il vise à former des professionnels de la vente capables de concevoir et négocier des solutions « sur mesure » en vue de créer de la valeur chez les clients.

A l'issue de la formation l'étudiant aura acquis les compétences pour :

- Concevoir un plan stratégique de développement commercial
- Créer ou détecter des opportunités d'affaires chez les prospects
- Piloter des affaires complexes, de leur identification jusqu'à leur conclusion
- Concevoir et présenter des prévisions commerciales crédibles
- Développer de nouvelles activités.



Après un BTS Technico-commercial et une Licence pro Génie Civil, je suis parti 2 ans aux Etats-Unis où j'ai suivi des cours de Business, de Finance et d'Économie. De retour en France, j'ai souhaité me spécialiser dans la vente et acquérir un niveau de compétences plus élevé tout en mettant à profit ma pratique courante de l'anglais. Intégrer cette formation Bac +5 de Manager en Ingénierie d'Affaires à Sup de V est pour moi l'opportunité d'acquérir des savoirs et des savoir faire plus importants, en un mot de solides compétences qui me permettront de prétendre à des postes plus importants. J'effectue mon alternance chez Hutchinson, entité du groupe Total, où je gère un portefeuille de clients européens (Italie, Pays Bas, Belgique, Luxembourg). Je voyage beaucoup dans le cadre de mon travail, je rentre d'ailleurs d'une mission de 2 mois en Chine. Mon objectif est d'être recruté à la fin de ma formation. En effet, l'entreprise se montre très intéressée par le parcours que je me suis construit et l'expérience terrain que j'ai déjà acquise, complétés par cette formation de haut niveau.



**ALLAN URSULET,**  
Apprenti à Sup de V



## 35 À 40 K€

Fourchette de rémunération annuelle  
moyenne des jeunes diplômés

**BON À  
SAVOIR**

Sup de V déploie cette formation  
dans d'autres écoles :

- L'ISIALM au Mans
- L'EGC à Lille
- L'ISIACC à Châlons-en-Champagne

## 5 PARCOURS AU CHOIX

- Industrie
- Informatique et numérique
- Services
- International
- Recrutement

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

## LE DÉROULEMENT DE LA FORMATION

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

## L'OUVERTURE À L'INTERNATIONAL

- En 1<sup>ère</sup> année : une mobilité à l'international (si accord de l'entreprise) ou un séminaire dans un pays étranger
- En 2<sup>ème</sup> année : un parcours International en partenariat avec une université américaine.

## LES QUALITÉS MAJEURES DE L'INGÉNIEUR D'AFFAIRES

- Curiosité
- Ecoute active
- Rigueur et méthode
- Persévérance
- Aptitude à la communication orale et écrite
- Capacité à convaincre



+ d'infos sur le programme



# Les MASTERS universitaires

## MASTER MARKETING OPÉRATIONNEL INTERNATIONAL

### Conquérir des marchés étrangers

L'intensification des échanges mondiaux et la banalisation de nombreux marchés placent la compétence marketing au coeur de la chaîne de valeur des entreprises. C'est dans ce contexte que ce Master vise à préparer de futurs experts capables :

- d'être force de proposition dans le cadre de missions opérationnelles en marketing et en vente, dans un contexte International
- de respecter les options stratégiques de l'entreprise et des budgets planifiés

#### CONTENU DE LA FORMATION

##### 1<sup>ère</sup> année

Marketing-stratégie, commercial  
Finance-contrôle  
Droit  
Management  
Business english

##### 2<sup>ème</sup> année

Fondamentaux du marketing et de la vente à l'international  
International business management  
Management de la fonction marketing et commerciale  
Séminaire à l'étranger : 1 semaine (financement Région) dont 2 jours de cours et un mémoire d'étonnement à réaliser au retour

#### DÉROULEMENT DE LA FORMATION

- 2 ans après un Bac +3 validé
- 1 an après un Bac +4 validé

Le rythme de l'alternance est de 2 jours en formation et 3 jours en entreprise. Les cours ont lieu à Nanterre-La Défense.

#### PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- Chef de produit
- Chargé de projet marketing
- Responsable fidélisation
- Analyste Web marketing
- Traffic manager
- Community manager

université  
**Paris Ovest**  
Nanterre La Défense



Titulaire d'un DUT Qualité, Logistique Industrielle et Organisation, ainsi que d'une Licence Professionnelle Lean Management, j'ai intégré le Master Management Qualité et Relation Client pour acquérir des connaissances et de la pratique dans la relation client. Pour moi, effectuer cette formation Bac +5 en apprentissage présente de nombreux avantages : acquisition d'une bonne expérience terrain, mise en relation avec des professionnels... Cela ouvre des perspectives professionnelles plus larges. Le fait d'être rémunéré rend plus autonome aussi. Pour les entreprises, c'est un réel avantage que cette formation qui correspond bien à leurs attentes en termes de management de la qualité, management stratégique et de connaissance méthodologique soit dispensée en alternance. Dans l'entreprise qui me forme, la banque Crédit Agricole CIB, je peux mettre en pratique la théorie enseignée en cours : je m'investis dans les projets, j'anticipe, je propose. L'apprentissage est la voie d'avenir. J'espère pouvoir être embauché à la fin de mon apprentissage.

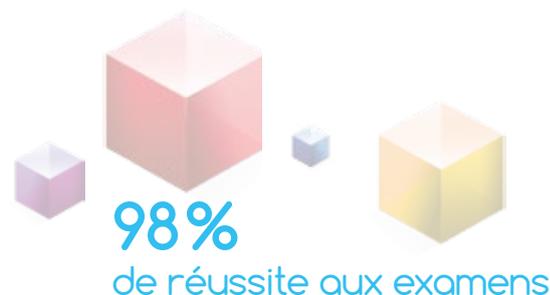


**FAHID MAHMOOD BUTT,**  
Apprenti  
M2 Management Qualité et  
Relation Client

## Des partenariats bénéfiques productifs avec les universités

Ces diplômes universitaires ont été créés en partenariat avec Sup de V pour répondre à la demande des entreprises, en particulier des grands groupes, à la recherche de futurs collaborateurs hautement qualifiés. La conjugaison de ces deux pédagogies constitue la richesse de ces

# Les MASTERS universitaires



## MASTER MANAGEMENT, QUALITÉ & RELATION CLIENT Améliorer la performance de l'entreprise

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

### CONTENU DE LA FORMATION

#### 1<sup>ère</sup> année

Systemes et processus de management  
Gestion et pilotage des organisations  
Stratégie et changement

#### 2<sup>ème</sup> année

Gestion de la relation client  
Management de la qualité  
Management International avec séminaire à l'étranger : 1 semaine dont 2 jours de cours et un mémoire d'étonnement à réaliser au retour

### DÉROULEMENT DE LA FORMATION

- 2 ans après un Bac +3
- 13 mois après un Bac +4

Le rythme de l'alternance est de 2 semaines en entreprise / 1 semaine en formation.

Cours à Sup de V et à l'ISM-UVSQ

### PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- Responsable de projet
- Responsable qualité, Auditeur qualité, Consultant qualité Junior
- Chargé d'affaires, Responsable relation client
- Chargé de clientèle, Chef de projet fidélisation



partenariats : par l'université, les apports académiques et une structuration de l'esprit, par Sup de V les savoir être et savoir-faire inculqués sous forme de modules pratiques animés par des professionnels en exercice.

## MASTER MANAGEMENT DES ACHATS ET DE LA QUALITÉ FOURNISSEURS Optimiser les marges de l'entreprise

Cette formation répond aux besoins des entreprises en recrutement de cadres dans le domaine des achats, du management de la qualité et des relations fournisseurs, ainsi que du management de la « supply chain ». Elle répond également à une demande croissante des étudiants pour une formation aux métiers des achats internationaux et de la gestion des fournisseurs. Elle vise ainsi à préparer des managers capables de conduire le développement des échanges internationaux de biens et de services au sein d'une économie mondialisée.

### CONTENU DE LA FORMATION

#### 1<sup>ère</sup> année

Fonctionnement et gestion des entreprises  
Stratégie achats à l'international  
Finance internationale – Gestion des risques  
Marketing et politique commerciale

#### 2<sup>ème</sup> année

Management de la qualité et des achats  
Management des équipes  
Management du changement  
Management de projet  
Séminaire à l'étranger axé sur les achats  
1 semaine dont 2 jours de cours et un mémoire d'étonnement à réaliser au retour

### DÉROULEMENT DE LA FORMATION

- 2 ans après un Bac +3
- 13 mois après un Bac +4

Le rythme de l'alternance est de 2 semaines en entreprise / 1 semaine en formation.

Cours à Sup de V et à l'ISM-UVSQ

### PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- Responsable assurance qualité fournisseurs
- Auditeur, responsable audit fournisseurs
  - Acheteur, responsable achat
  - Consultant achats
  - Responsable logistique, responsable supply chain
  - Responsable de projet
  - Consultant en qualité, consultant en organisation





# Les BACHELORS spécialisés en 1 an

## BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL (RDC) Piloter et négocier des actions commerciales

*Ce diplôme reconnu par l'Etat au niveau II (Bac +3) est un Titre Certifié inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles. Il bénéficie du label Bachelor spécialisé des CCI.*

Le responsable développement commercial est un professionnel très qualifié et parfaitement opérationnel, autant capable 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 leur centre de profit, ces collaborateurs exploitent les méthodes et les outils les plus modernes pour valoriser leur portefeuille et mener à bien les projets. Mais avant tout, les managers du développement commercial construisent leur réussite sur de véritables capacités comportementales.

### Double compétence

## Profils scientifiques et techniques

Afin de valoriser une compétence technique tout en développant des aptitudes commerciales, un renforcement spécifique est offert aux titulaires de DUT ou BTS techniques ou scientifiques.

Les domaines Marketing et Négociation/Communication du référentiel généraliste sont consolidés afin de permettre aux apprentis d'acquérir les bases des techniques de commercialisation et de savoir-être.

En complément du programme général, les modules suivants sont abordés spécifiquement dans le domaine industriel impactant la négociation commerciale : marchés publics, protection des innovations industrielles, lean management. Les cas traités sont en lien avec le secteur de l'industrie.

Au final l'apprenti aura une réelle double compétence technique/commerciale.



Le Bac général ES en poche, je me suis essayé au métier de commercial en alternance avec une première année de DUT. J'ai vite abandonné, car pas assez motivé. Moins d'une année de travail en CDI m'a fait comprendre que les études étaient importantes. J'ai intégré un BTS NRC en alternance. J'ai eu la chance de finir major de promotion.

J'ai continué mes études dans ce secteur car mon goût pour la vente en B to B s'était affirmé. Sur un salon, j'ai rencontré des élèves de Sup de V qui m'ont présenté le Bachelor RDC. Ce diplôme correspondait tout à fait à mon profil et au futur métier que je souhaitais exercer. Ils m'ont parlé des cours enseignés et des méthodes de fonctionnement qui m'ont fortement attiré. Le programme de la formation est complètement adapté aux besoins de l'entreprise qui m'a accueilli en alternance et les équipes de Sup de V ont veillé à ce que les attentes des deux parties soient respectées.

Je poursuis aujourd'hui mes études toujours en alternance avec la formation Bac +5 Manager en Ingénierie d'Affaires.



**MAXIME ROMAN,**  
Major ex-aequo  
promotion 2015 RDC  
en poursuite d'études en  
Manager en Ingénierie  
d'Affaires (Bac +5)

# Les BACHELORS spécialisés en 1 an



1200

diplômés RDC par an  
dans les écoles des CCI

Multi-secteur

## Des professionnels de la vente B to B

### CONTENU DE LA FORMATION

- Stratégie commerciale de l'entreprise
- Stratégie de prospection
- Préparation des ventes
- Négociation
- Management du développement de son activité
- Encadrement et animation d'une équipe commerciale

### DÉROULEMENT DE LA FORMATION

Formation en alternance sur un an :

- 2 semaines en entreprise
- 1 semaine en formation

### POURSUITE D'ÉTUDES ENVISAGEABLE

- La formation vise une insertion professionnelle optimisée
- 2/3 de nos diplômés poursuivent leurs études en master ou vers un titre de niveau I type Manager en Ingénierie d'Affaires

### QUALITÉS REQUISES

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

Assurances

## Une forte demande de la profession

Le recrutement de jeunes à potentiel, motivés par les métiers commerciaux de la banque ou de l'assurance, et intéressés par une carrière évolutive, constitue aujourd'hui pour les entreprises de ces secteurs un enjeu majeur.

En complément du programme général du Bachelor, des enseignements spécifiques sont apportés. Les alternants pourront ainsi cerner les besoins des clients en banque-assurance et leur construire des solutions adaptées.



+ d'infos sur le programme



un réseau



# Les BACHELORS

## spécialisés en 1 an

Plus de  
**330 000**  
magasins en France

## MANAGER DE LA DISTRIBUTION

### Coordonner l'activité et les équipes d'un univers de vente

*Ce diplôme reconnu par l'Etat au niveau II (Bac +3) est un Titre Certifié inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles.*

Dans une grande ou moyenne surface alimentaire ou spécialisée, vous êtes engagé dans les actions de développement du magasin, garant de la politique commerciale et des valeurs de l'enseigne. Commerçant dans l'âme, de très bon contact, vous êtes polyvalent et maîtrisez les rouages de l'entreprise. Vous êtes l'interface entre les managers de rayon, les employés et la direction. Vous maîtrisez les techniques de la distribution, vous êtes un manager et un gestionnaire efficace.

#### CONTENU DE LA FORMATION

##### Décliner la stratégie en actions commerciales :

- Marketing de la distribution
- Gestion commerciale
- E-Commerce
- Négociation fournisseurs ...

##### Manager et affirmer son leadership :

- Développement personnel
- Gestion des relations humaines
- Réseaux sociaux professionnels ...

##### Piloter un projet et faciliter les pratiques innovantes :

- Marketing de l'innovation
- Techniques de créativité
- Gestion de projet
- Anglais ...

#### DÉROULEMENT DE LA FORMATION

La formation se déroule sur un an sur le mode de l'alternance  
2 jours à Sup de V et 3 jours en entreprise

#### POURSUITE D'ÉTUDES ENVISAGEABLE

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

#### QUALITÉS MAJEURES

- Capacités relationnelles
- Organisation
- Sens des responsabilités
- Capacité à manager
- Esprit d'équipe
- Implication



un réseau



# Les BACHELORS

spécialisés en 1 an

ES#P



## BACHELOR ACHETEUR LEADER

### Améliorer la compétitivité de l'entreprise en réduisant les coûts

*Ce diplôme reconnu par l'Etat au niveau II (Bac +3) est un Titre Certifié inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles.*

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

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

#### UN PROGRAMME QUI COUVRE L'ENSEMBLE DU PROCESSUS ACHAT

**Gestion du besoin** • Analyse du besoin • Contrôle de gestion et analyse des coûts achats • Connaissance marché fournisseur ...

**Stratégie segment** • Stratégie achat • Outils de décomposition des coûts • Sous-traitance et externalisation ...

**Sélection fournisseur** • Audit achat et fournisseur • Négociation • Contrats achat

**Mise en œuvre et pilotage** • Gestion des stocks - Gestion de la production - Mesure de la performance achat - Gestion de la qualité fournisseur

**Modules transverses** • Économie • Gestion de projet et des investissements • Supply chain • TIC et systèmes d'informations achat • Achats responsables et durables • Gestion des risques juridiques • Communication et leadership • Anglais (cours et séjour linguistique)

#### DÉROULEMENT DE LA FORMATION

La formation se déroule sur 1 an en alternance :  
2 jours en formation et 3 jours en entreprise

#### POURSUITE D'ÉTUDES ENVISAGEABLE

Master des filières Achats, Qualité, Logistique ou Ingénierie d'affaires

#### QUALITÉS MAJEURES

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



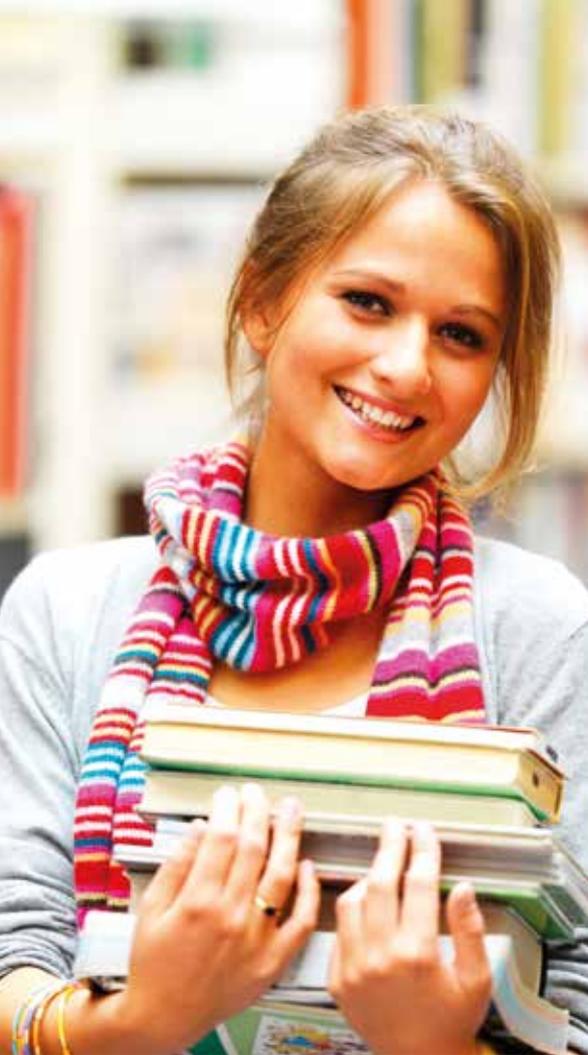
Après un Bac ES, j'ai intégré un IUT Information-Communication option publicité pour me spécialiser dans un domaine où la communication et le sens du relationnel sont pratiqués. Puis j'ai découvert le métier d'Acheteur. Dans le secteur des Achats, les objectifs sont de répondre à des impératifs de coûts, de qualité et de délais fixés par l'entreprise, et de mettre en place des moyens matériels et humains. L'acheteur est une interface entre les personnes internes et externes de l'entreprise et doit établir des relations de confiance avec les partenaires. Mes acquis en communication m'ont été bénéfiques pour m'orienter vers le secteur. J'ai choisi de me former en alternance à Sup de V. Cela m'a permis d'allier la théorie à la pratique des connaissances acquises en entreprise. L'aide à la recherche d'une entreprise de la part des chargés relations entreprises de l'école a été un critère de choix déterminant. Grâce à cette année de formation au sein du Bachelor Acheteur Leader, j'ai pu me faire une opinion concrète du métier d'acheteur. Ce cursus m'a apporté une vision commerciale, que ce soit dans l'élaboration des appels d'offres ou dans la négociation avec les fournisseurs. L'enseignement et les projets en groupe m'ont permis d'acquérir une réflexion professionnelle face à des situations d'achats complexes. J'ai souhaité continuer mes études afin d'acquérir de nouvelles compétences et connaissances du domaine des Achats. Je poursuis en Bac +5 avec le Master Management des Achats et de la Qualité Fournisseur à Sup de V en partenariat avec l'Université de Saint-Quentin en Yvelines et Paris Saclay.



**SOLÈNE REGARD,**  
Titulaire du Bachelor  
Acheteur Leader  
Major de promotion 2015

BON À SAVOIR

Le cursus qui a  
lancé en France la  
professionnalisation  
des acheteurs



# Le BACHELOR en 3 ans

## BACHELOR MARKETING, COMMERCIALISATION ET GESTION

### Se construire un portefeuille de compétences

*Ce diplôme reconnu par l'Etat au niveau II est un Titre Certifié enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles. Il bénéficie du label Bachelor des CCI. L'admission à la sortie du Bac se fait sur concours via APB.*

#### 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

Sur 3 ans après le Bac. Une 1<sup>ère</sup> année (temps plein école) pour l'acquisition des fondamentaux et des méthodes de travail avec une validation professionnelle par 2 stages en entreprise, dont 1 à l'étranger. Les 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> années s'effectuent en alternance ou en temps plein avec stages alternés. Le rythme d'alternance est de 1 semaine à Sup de V et 1 semaine en entreprise.

#### QUALITÉS MAJEURES

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



Après mon Bachelor EGC, je suis partie en Australie afin d'améliorer mon anglais, découvrir une nouvelle culture et un nouveau pays. J'ai ainsi travaillé durant 7 mois et voyagé en Australie puis en Asie, ce fut une expérience des plus enrichissantes. De retour en France, j'avais tous les atouts pour intégrer une école supérieure de commerce. J'ai alors intégré un Master spécialisé dans le luxe avec lequel j'aurai à nouveau l'occasion de partir à l'international.



#### MARINE FOURNIER

Ancienne élève de Bachelor EGC  
Promotion 2013



# Le BACHELOR en 3 ans



## CONTENU DE LA FORMATION

### Gestion des hommes et développement personnel

- Développement personnel
- Communication écrite et orale
- Gestion de projet
- Animation d'équipe, gestion des ressources humaines

### Comptabilité et Finances

- Comptabilité générale et analytique
- Gestion budgétaire et financière
- Contrôle de gestion
- Analyse financière

### International

- Diagnostic commercial de l'entreprise sur le marché international
- Interculturalité
- Anglais (LV1), Allemand ou Espagnol (LV2)
- Partenariat avec les Conseillers du commerce extérieur (conférences, jurys, concours)
- Stage à l'étranger de 3 mois en 1<sup>ère</sup> année (avec bourses Erasmus+)

### Environnement de l'entreprise

- Analyse de l'environnement économique et juridique de l'entreprise
- Intelligence économique
- Géopolitique

### Marketing-Commercial

- Fondamentaux du marketing
- Stratégie commerciale et marketing de l'entreprise
- Diagnostics
- Stratégie e-business
- Techniques de prospection et de négociation : de la vente simple à la vente complexe
- Achats

### Entrepreneuriat

- Etude de marché
- Business plan
- Participation Challenge inter-écoles

## POURSUITE D'ÉTUDES ENVISAGEABLE

Reconnu par les autorités académiques, ce diplôme permet de postuler en école supérieure (management, commerce) par voie d'admission parallèle, de poursuivre en master universitaire ou de suivre le cycle Bac +5 « Manager en ingénierie d'affaires » à Sup de V.





# LE BTS...

## 1<sup>ère</sup> étape avant le Bachelor (Bac+3)

### **BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES - MUC**

**Développer le chiffre d'affaires d'un point de vente**

#### **LES OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- Préparer de futurs responsables d'unité ou de point de vente, capables d'organiser, vendre, animer et manager.

#### **QUALITÉS MAJEURES**

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

#### **CONTENU DE LA FORMATION**

##### **Enseignement professionnel**

- Management et gestion des unités commerciales
- Gestion de la relation commerciale
- Analyse et conduite de la relation commerciale
- Projet de développement d'une unité commerciale
- Outils de gestion commerciale

##### **Enseignement général**

- Culture générale et expression
- Anglais commercial
- Économie
- Droit
- Management des entreprises

#### **DÉROULEMENT DE LA FORMATION**

- 2 ans sur le mode de l'alternance
- 1 semaine à l'école
- 1 semaine en entreprise

#### **POURSUITE D'ÉTUDES ENVISAGEABLE**

- Bachelor Responsable manager de la distribution
- Bachelor Acheteur leader
- Bachelor consultant recrutement...



Je suis un pur produit « Sup de V » ! J'ai intégré l'école en 2008, en préparant un BEP Vente, un Bac pro Commerce et un BTS NRC. J'ai décidé de poursuivre mon ascension en Bachelor Responsable de Développement Commercial dans la multinationale « Michelin Travel Partner » qui est un partenaire de l'école. Cela m'a permis d'approfondir mes connaissances en B to B. L'école a su m'accompagner durant toutes ces années et m'a soutenue dans mes choix de poursuite d'études en me faisant confiance. C'est pourquoi je continue mes études en Bac +5... toujours à Sup de V !



**AMANDINE LE JEUNE**  
BTS NRC Promotion 2013  
Actuellement en dernière  
année de Manager en Ingénierie  
d'Affaires (Bac +5)

**BON À  
SAVOIR**

**Une prime de 100 € offerte  
aux apprentis de 1<sup>ère</sup> année de BTS  
par le Conseil Régional Ile-de-France !**

# LE BTS...

## 1<sup>ère</sup> étape avant le Bachelor (Bac+3)



### BTS NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT - NRC

**Conquérir, négocier, fidéliser**

#### 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.

#### QUALITÉS MAJEURES

- Sens de l'écoute
- Dynamisme
- Persévérance
- Bon relationnel
- Adaptabilité

#### CONTENU DE LA FORMATION

##### Enseignement professionnel

- Gestion de clientèle • Relation client • Management de l'équipe commerciale • Outils de gestion commerciale • Gestion de projet

##### Enseignement général

- Culture générale et expression • Anglais commercial
- Économie • Droit • Management des entreprises

#### DÉROULEMENT DE LA FORMATION

- 2 ans sur le mode de l'alternance
- 1 semaine à l'école
- 1 semaine en entreprise

#### POURSUITE D'ÉTUDES ENVISAGEABLE

- Bachelor Responsable de développement commercial
- Bachelor consultant recrutement...

### BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES - PIM

**Devenir un « pro » de l'immobilier**

#### LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Préparer de futurs professionnels aux différents métiers de l'immobilier.
- Ce BTS permet l'obtention des cartes professionnelles « T » pour les métiers de la transaction et « G » pour les métiers de la gestion, en vue de devenir agent immobilier.

#### QUALITÉS MAJEURES

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

#### 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 • Outils de gestion commerciale

##### Enseignement général

- Culture générale et expression
- Communication professionnelle en anglais.

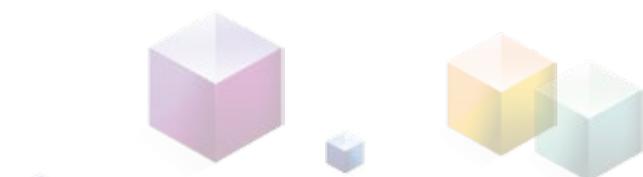
#### DÉROULEMENT DE LA FORMATION

- 2 ans sur le mode de l'alternance
- 1 semaine à l'école
- 1 semaine en entreprise

#### POURSUITE D'ÉTUDES ENVISAGEABLE

- Licence pro Droit de l'immobilier • Licence pro Chargé de gestion patrimoniale immobilière • Licence pro Gestion de l'habitat locatif • Bachelor Responsable de développement commercial...

En NRC et PIM, mise à disposition d'une tablette numérique pour chaque apprenti



Des résultats aux examens nettement supérieurs aux moyennes d'Ile-de-France



École Supérieure des Métiers des Agences d'Emploi

## LICENCE PRO MANAGEMENT DES ACTIVITÉS COMMERCIALES, SPÉCIALISÉE INTÉRIM ET RECRUTEMENT

### Chargé d'affaires en agence

#### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former de futurs collaborateurs commerciaux capables de développer le chiffre d'affaires et la rentabilité du portefeuille confié

#### DÉROULEMENT

La formation se déroule en un an, sur deux sites (IUT de Cergy-Pontoise et Saint-Germain-en-Laye). La formation en apprentissage alterne des périodes sur un rythme d'une semaine en formation et deux semaines en entreprise

#### CONTENU DE LA FORMATION

Droit • Sociologie du travail • Anglais commercial • Communication interpersonnelle • Gestion, organisation et administration des unités commerciales • Management par projet • Systèmes d'information • Management des équipes et des ventes • Marketing relationnel et négociation approfondie • Marketing des services • Conduite de projet



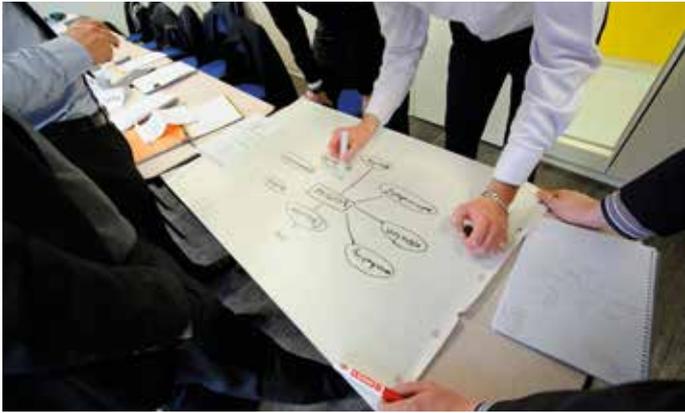
*ESMAE est une école spécialisée dans les métiers de l'intérim et du recrutement. Créée en 1996 à Saint-Germain-en-Laye, elle est issue d'un partenariat entre Sup de V, la Chambre de Commerce et de l'Industrie de Paris Ile-de-France et Prism'emploi (Professionnels des métiers de l'intérim et du recrutement). Deux autres établissements existent à Lyon et Angers.*

*Unique en France par la spécialisation de ses formations, et seule école reconnue et soutenue par la profession, ESMAE satisfait aux besoins en recrutement des agences d'emploi du territoire. C'est un cycle complet du Bac+2 au Bac+5 que l'école propose aux jeunes, en alternance ou en temps plein, avec des résultats exemplaires puisque 90 % des jeunes sont recrutés à l'issue de leur formation.*

Prism'emploi a pour rôle de défendre et promouvoir la profession, de la représenter auprès des pouvoirs publics, des administrations, du MEDEF, de la CGPME et de la CIETT (confédération nationale des services d'emplois privés) et aussi d'informer et conseiller les agences d'emploi adhérentes sur les sujets d'ordre juridique, social et économique.

**prism'emploi**  
PROFESSIONNELS  
DU RECRUTEMENT ET DE L'INTÉRIM





## ASSISTANT RECRUTEMENT

*Ce diplôme est un Titre Certifié reconnu par l'Etat au niveau III (Bac+2), enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles*

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Permettre à de futurs collaborateurs d'agence d'exercer les missions suivantes :

- recherche des candidats
- édition des fiches de paie et des contrats de travail
- application en droit du travail
- identification des profils et proposition au Consultant recrutement avec lequel il travaillera en étroite collaboration.

La formation se déroule sur 2 ans selon le rythme suivant :

- 1<sup>ère</sup> année en cursus à temps plein sous statut étudiant avec 4 mois de stage à réaliser.
- 2<sup>ème</sup> année en apprentissage avec une alternance d'1 semaine à l'école et 2 semaines en agence d'emploi.

Admission possible en 2<sup>ème</sup> année pour les personnes ayant validé un Bac+1.

### CONTENU DE LA FORMATION

- Techniques de sourcing
- Techniques de recrutement
- Environnement du Travail Temporaire
- Législation
- Gestion
- Communication
- Projet tutoré

### POURSUITE D'ÉTUDES ENVISAGEABLE

Bachelor Consultant recrutement



## CONSULTANT RECRUTEMENT

*Ce diplôme est un Titre Certifié reconnu par l'Etat au niveau II (Bac+3), enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles*

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Permettre à de futurs experts d'acquérir des compétences polyvalentes dans les métiers du recrutement et de l'intérim 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 accompagner un candidat en évaluant son potentiel et en facilitant sa recherche d'emploi, et proposer les profils adéquats aux entreprises clientes en les accompagnant dans leur processus de recrutement.

### DÉROULEMENT

La formation se déroule sur un an sur le mode de l'alternance (une semaine en formation et 2 semaines en entreprise) ou selon un cursus à temps plein alterné avec un stage en entreprise

### CONTENU DE LA FORMATION

- Techniques de recrutement
- Conseils RH
- Environnement du travail temporaire
- Gestion d'une agence
- Droit et législation du travail temporaire
- Techniques de vente, marketing téléphonique
- Communication
- Management
- Pilotage de projet
- Anglais

**BON À SAVOIR**

Poursuite d'études possible en  
Manager en Ingénierie d'Affaires  
(p14/15)



# La vie associative : un investissement, une expérience

Sup'events **UN BDE TRÈS ACTIF**

Des étudiants proactifs animent la vie de l'école en organisant des activités ludiques et sportives tout au long de l'année. L'association étudiante a une résonance toute particulière à Sup de V. En effet, au-delà de sa mission 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 termes de travail en mode projet, négociation, gestion, organisation et management d'équipe... Et ceci en totale autonomie.

Pour les adhérents, sorties, sports, soirées, voyages, gala et autres bons plans.

## Le Gala annuel des étudiants et la remise des diplômes



## Les activités sportives

Des compétitions dans une dizaine de sports : Trophée des Sports de la CCI Paris-Ile-de-France



Présider le BDE Sup'eVents a été un honneur et un challenge quotidien pour moi. Manager une équipe de 13 personnes, négocier des tarifs, assurer la cohésion d'équipe et les partenariats, pouvoir gérer tous les projets en cours et bien entendu fédérer tous les étudiants autour d'un événement : "un second métier" qui a mis en valeur toutes les compétences commerciales marketing et communication acquises tout au long de mon parcours ! J'ai appris énormément et serai toujours reconnaissante envers mon équipe, l'école et les étudiants ayant participé à la vie de l'école. Une vraie belle expérience !



**LAURA MINEUR,**  
Présidente 2014/2015 du BDE  
Manager en Ingénierie  
d'Affaires  
Titre certifié niveau I

# La vie associative : un investissement, une expérience

## 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 et à 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.



## **En prise directe avec les entreprises**

Animée par des étudiants-apprentis de l'école, l'association offre la possibilité d'effectuer des missions pour le compte d'entreprises. Les jeunes mettent ainsi à disposition leurs compétences dans les domaines du marketing, de la vente, de la négociation et de la relation client. Une vingtaine de professionnels enseignants de l'école les encadrent en les aidant à identifier les demandes, à élaborer les projets commandés et à délivrer aux entreprises les prestations ou services attendus.

## **Les anciens de Sup de V avec**



L'Association favorise les relations entre les anciens étudiants, ou alumni, qu'ils soient tout juste sortis de l'école ou diplômés de plus longue date et apporte de nombreux services à ses adhérents.

Echanges, entraide, bons plans, Vésuve permet également d'accéder à des offres d'emploi proposées par des entreprises. Les adhérents bénéficient également de retours d'expérience et de conseils sur les emplois, les tendances du secteur, les salaires...

## **4 L Trophy, une aventure humaine**

Envie de vivre une expérience dans les grands espaces mais aussi de s'investir dans une action humanitaire ? Près de 1500 écoles participent chaque année au 4L Trophy, le plus grand raid étudiant d'Europe. Pendant 10 jours, ce sont 6000 km de route et de piste, avec pour destination Marrakech.





# Devenir étudiant à Sup de V

Niveau de formation actuel	Quelle formation intégrer à la rentrée ?
<b>Bac</b>	<b>BTS MUC - Management des Unités Commerciales</b>
	<b>BTS NRC - Négociation et Relation Client</b>
	<b>BTS PIM - Professions Immobilières</b>
	<b>Bachelor Marketing Commercialisation et Gestion (réseau EGC) 1<sup>ère</sup> année en initial</b> Titre RNCP niveau II
	<b>Assistant Recrutement - 1<sup>ère</sup> année en initial</b> Titre RNCP niveau III
<b>Bac +1</b>	<b>Bachelor Marketing Commercialisation et Gestion (réseau EGC) 1<sup>ère</sup> année</b> Titre RNCP niveau II
	<b>Assistant Recrutement 2<sup>ème</sup> année</b> Titre RNCP niveau III
<b>Bac +2</b>	<b>Bachelor Marketing Commercialisation et Gestion (réseau EGC) 2<sup>ème</sup> année</b> Titre RNCP niveau II
	<b>Bachelor Responsable de Développement Commercial</b> Titre RNCP niveau II
	<b>Bachelor Acheteur Leader</b> Titre RNCP niveau II
	<b>Bachelor Manager de la Distribution</b> Titre RNCP niveau II
	<b>Bachelor Consultant Recrutement</b> Titre RNCP niveau II
	<b>Licence pro Management des Activités Commerciales spécialisée Intérim et recrutement</b>
<b>Bac +3</b>	<b>Manager en Ingénierie d'Affaires</b> Titre RNCP niveau I
	<b>Master Marketing Opérationnel International</b>
	<b>Master Management Qualité et Relation Client</b>
	<b>Master Management des Achats et de la Qualité Fournisseur</b>
<b>Bac +4/+5</b>	<b>Manager en Ingénierie d'Affaires 2<sup>ème</sup>année</b> Titre RNCP niveau I
	<b>Master Marketing Opérationnel International 2<sup>ème</sup> année</b>
	<b>Master Management Qualité et Relation Client 2<sup>ème</sup> année</b>
	<b>Master Management des Achats et de la Qualité Fournisseur 2<sup>ème</sup> année</b>



## 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 chargé de relations entreprises sera présent pour vous accompagner dans votre recherche.

# Devenir étudiant à Sup de V



Quelles sont les étapes d'admission?	Comment candidater ?
Présélection sur dossier et entretien de motivation	Dépôt du dossier de candidature à partir de janvier
Coucours Bachelor EGC - épreuves écrites (anglais, synthèse et mémo-logique) et entretien de motivation	Dossier de candidature à remplir exclusivement sur le site APB ( <a href="http://www.admission-postbac.fr">www.admission-postbac.fr</a> ) à compter du 20 janvier ; clôture des inscriptions le 20 mars.
Etude du dossier, entretien collectif et individuel	Dépôt de votre dossier de candidature à partir de janvier
Coucours Bachelor EGC - épreuves écrites (anglais, synthèse et mémo-logique) et entretien de motivation	Dossier de candidature à remplir exclusivement sur le site APB ( <a href="http://www.admission-postbac.fr">www.admission-postbac.fr</a> ) à compter du 20 janvier ; clôture des inscriptions le 20 mars.
Etude du dossier, tests écrits, entretien de motivation collectif et individuel	Dépôt du dossier de candidature à partir de janvier
Coucours Bachelor EGC - épreuves écrites (anglais, synthèse et mémo-logique) et entretien de motivation	Dépôt du dossier de candidature à partir de janvier
Présélection sur dossier, entretien de motivation, épreuve de synthèse et test d'anglais	
Présélection sur dossier, entretien de motivation et épreuve de synthèse	
Présélection sur dossier, tests écrits, entretien collectif et individuel et épreuve de synthèse	
Présélection sur dossier et entretien de motivation	Dossier de candidature exclusivement sur le site <a href="http://www.iut.idf.fr">www.iut.idf.fr</a>
Présélection sur dossier, entretien de motivation collectif et individuel, épreuve de synthèse et test d'anglais	Dépôt du dossier de candidature à partir de janvier
Présélection sur dossier, entretien de motivation, épreuve de synthèse et test d'anglais	Dossier de candidature exclusivement sur le site <a href="https://sesame.u-paris10.fr/candidat/">https://sesame.u-paris10.fr/candidat/</a>
Présélection sur dossier, entretien de motivation, épreuve de synthèse	Dépôt du dossier de candidature à partir de janvier
	Dossier de candidature exclusivement sur le site <a href="http://www.universite-paris-saclay.fr/fr">www.universite-paris-saclay.fr/fr</a>
Présélection sur dossier, entretien de motivation collectif et individuel, épreuve de synthèse et test d'anglais	Dépôt du dossier de candidature à partir de janvier
Présélection sur dossier, entretien de motivation, épreuve de synthèse et test d'anglais	Dossier de candidature exclusivement sur le site <a href="https://sesame.u-paris10.fr/candidat/">https://sesame.u-paris10.fr/candidat/</a>
Présélection sur dossier, entretien de motivation, épreuve de synthèse	Dépôt du dossier de candidature à partir de janvier
	Dossier de candidature exclusivement sur le site <a href="http://www.universite-paris-saclay.fr/fr">http://www.universite-paris-saclay.fr/fr</a>

## Retrouvez-nous tout au long de l'année :

- Lors de nos Journées Portes Ouvertes
- Sur les salons étudiants
- Sur les forums
- Sur les réseaux sociaux



### Bac +2

26 ter, rue d'Hennemont  
78100 Saint-Germain-en-Laye

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

Tél. : 01 39 04 27 78

Accès :

- **Voiture** : centre-ville
- **Transports en commun** :  
RER A, St-Germain-en-Laye  
BUS, arrêt Jehan Alain ou Place Vauban

### Bac +3 - Bac +5

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

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

Tél. : 01 39 10 78 78

Accès :

- **Voiture** : N13 à partir de Paris - La Défense  
Sortie sous-préfecture - Bel Air
- **Transports en commun** :  
RER A, St-Germain-en-Laye  
BUS R1, arrêt gare du Bel Air  
A partir de St-Lazare, ligne  
St-Nom-la-Bretèche, station Bel Air

[www.supdev.fr](http://www.supdev.fr)