



## FORMATION CONTINUE

—  
L'atout compétitivité  
des entreprises



**Qualiopi**  
processus certifié

REPUBLICQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée à Sup de Vente | Essym  
au titre des catégories d'actions suivantes :  
- actions de formation  
- actions permettant de valider des acquis de l'expérience

Une école de



**CCI PARIS ILE-DE-FRANCE  
EDUCATION**



## La digitalisation au coeur de la formation

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

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



**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

- **Plus de 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 m<sup>2</sup> 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.**

- 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

## 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.**

## 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.



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



- 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



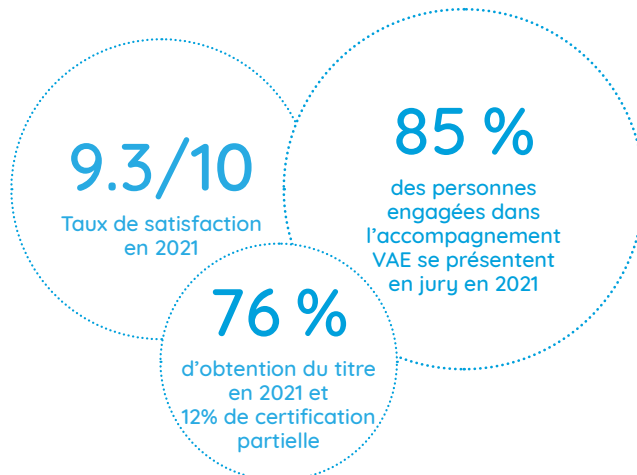
- Gestionnaire et Auditeur de Paie

- 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.



### 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



4 000

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



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

7 campus

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

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



## Un écosystème, 2 écoles



**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.

### 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

Une réelle  
expertise  
en matière  
de formation  
et une efficacité  
prouvée



**92 %**  
de réussite aux examens 2021

**80 %**  
d'insertion professionnelle  
à 7 mois des diplômés 2020

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**<sup>®</sup>  
Le sens des affaires

**Essy**<sup>®</sup>  
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  
75017 Paris

**Nouvelle adresse à partir de septembre**  
3 Rue Armand Moisant  
75015 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...



**Qualiopi**  
processus certifié  
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée à Sup de Vente | Essym  
au titre des catégories d'actions suivantes :  
- actions de formation  
- actions permettant de valider des acquis de l'expérience

Une école de

 **CCI PARIS ILE-DE-FRANCE  
EDUCATION**