

## Le programme du titre I

<b>Matières pour le cursus « Ingénieur d'affaires en hautes technologies »</b>	<b>Durées en jours</b>	<b>Objectifs pédagogiques</b>
<b>Économie et mondialisation</b>	<b>3</b>	Comprendre l'environnement et les enjeux économiques mondiaux, les spécificités de l'économie numérique et ses impacts
<b>Intégration promotion</b>	<b>1</b>	Connaître le cursus, les modalités d'évaluation, les critères de réussite, le règlement intérieur de l'école
<b>Communication</b>	<b>14</b>	Comprendre, renforcer et maîtriser la qualité de sa communication professionnelle à l'oral comme à l'écrit
<b>Prospection</b>	<b>3</b>	Connaître et mettre en œuvre les techniques de prise de rendez-vous par téléphone
<b>Ventes complexes</b>	<b>26</b>	Maîtriser les techniques de vente et de négociation complexes / Gérer son portefeuille client/ mettre en place un plan d'action commercial
<b>Business et hautes technologies</b>	<b>25</b>	Connaître les offres et les acteurs du secteur/ comprendre les attentes clients et leurs implications stratégiques/ identifier et comprendre les métiers et les enjeux liés aux systèmes d'information dans l'entreprise
<b>Gestion des entreprises</b>	<b>8</b>	Comprendre les enjeux financiers et comptables des entreprises/ Identifier les leviers de leur évolution
<b>Stratégie des entreprises</b>	<b>4</b>	Comprendre les différents statuts et organisation des entreprises actuelles, identifier leurs stratégies notamment commerciales
<b>Gestion de projet</b>	<b>13</b>	Mener un projet réel en petit groupe



## Le programme du titre I

<b>Marketing</b>	<b>3</b>	Comprendre les stratégies marketing et le positionnement marketing des entreprises de hautes technologies en b to b/ se positionner face à sa concurrence
<b>Management d'équipe</b>	<b>4</b>	Apprendre les bons réflexes en termes de management d'équipe et savoir monter une équipe projet
<b>Anglais</b>	<b>14</b>	Intervenir en anglais dans les situations commerciales classiques
<b>Droit des affaires</b>	<b>3</b>	Maîtriser les règles du droit commercial en France et à l'international notamment dans le secteur des hautes technologies
<b>Débriefing individuel de la soutenance de première année (mémoire)</b>	<b>1</b>	Accompagnement individuel sur les axes d'amélioration à travailler suite à leur soutenance de première année/ debriefing à partir de la vidéo

<b>Accompagnement mémoire</b>	<b>2</b>	Tutorat individuel sur la formalisation du mémoire
<b>Conseil en image</b>	<b>1</b>	Maîtriser et mieux comprendre son image
<b>Accompagnement sur l'insertion professionnelle</b>	<b>1</b>	Savoir formaliser son CV et connaître les attentes du secteur/ entraînement à l'entretien de recrutement
<b>Soutenances - 1ère année : mémoire - 2ème année : cas client vente complexe + portefeuille de preuve</b>	<b>1</b>	Soutenir à l'oral son mémoire devant un jury professionnel (l'entreprise de l'apprenant est présente)
	<b>1</b>	Soutenir à l'oral son étude de cas client devant un jury professionnel (l'entreprise de l'apprenant est présente)
<b>Total jours</b>	<b>128</b>	

<b>Investissement personnel minimum en dehors des cours</b>	<b>35</b>	<b>soit 250 heures</b>
---	-----------	------------------------