

Référentiel de formation Mastère "Ingénieur d'Affaires" Titre 7 Ingénieur d'affaires en Hautes Technologies (bac +5) 935 h
Code RNCP : 35652

La formation " Ingénieur d'affaires en hautes technologies", de niveau 7, dispensée sur deux années, a pour objectif de former les commerciaux qui assureront la vente B to B des offres complexes du secteur des hautes technologies.

Prérequis : Formation accessible aux apprenants ayant préalablement validé un bac+ 3 (titre de niveau 6), pratiqué la bureautique de base, ayant connaissance des fonctions élémentaires d'internet et ayant été admis au concours d'entrée d'EURIDIS.

Modalité pédagogique : La formation propose 935h de cours, dont 868h en présentiel et 67h en e-learning. Pour chaque module il y a un apport théorique fait par le formateur et la mise en pratique avec des ateliers, travail en groupe, mises en situation, jeux de rôles ou business case.

Qualité de nos formateurs : Nos formateurs sont des professionnels experts sur les thématiques enseignées et sont recrutés avec une grande sélectivité sur leurs compétences

Suivi de l'assiduité : La présence de chaque apprenant sera encadrée par des feuilles d'émargement à signer sur chaque demi-journée de formation.

Modules	Présentiel ou FOAD	Durée en heures	Objectifs pédagogiques	Contenus détaillés	Contrôle continu	Modalité d'évaluation	Coefficients
		83,5	Apprentissages complémentaires hors blocs de compétences				6
Semaine de rentrée / Business Week	Présentiel	35	Connaître le cursus, le règlement intérieur. S'intégrer au sein d'un groupe Découvrir au travers d'un cycle de vente, la finalité du cursus.	Présentation du programme, des blocs de compétences, des interlocuteurs ainsi que le règlement intérieur de l'école Séminaire d'intégration à travers des ateliers de développement personnel et de cohésion de groupe Présentation des grandes étapes du cycle de vente avec mise en situation lors d'un business game			
Soft Skills for Sales	Présentiel	28	Développer des soft skills afin de gagner en efficacité et en confort. Développer leur capacité d'adaptation	A travers des tests et des exercices découvrir sa propre personnalité, le fonctionnement des autres et nos interactions Découverte des neurosciences Techniques d'organisation de son temps, gestion du stress... Dernière journée de mise en situation sur des situations commerciales atypiques, déstabilisantes pour aider les étudiants à développer leur capacité d'adaptation.	/	/	/
Business English: Future Career	FOAD	3	Savoir se vendre en entretien d'embauche avec un CV attractif et réussir son TOEIC	Examen blanc TOEIC, écrire son CV en anglais, simulation d'entretien			
	Présentiel	14					
Projet associatif Ecole	Présentiel	3,5	Mettre en place et participer à des projets	Projets liés à des actions de promotion : salons, Interventions écoles, Journées portes ouvertes... Projets liés à des actions vies de l'école étudiants : BDE/BDS ou professionnelles : compétition de vente, conférence, visites d'entreprises ...		Evaluation sur le volume d'actions (70% de la note) et sur la qualité (30% de la note)	6
		116	Bloc n°1 : Analyser son écosystème technologique				15
Fondamentaux du secteur du numérique	Présentiel	7	Connaître les offres et les acteurs du secteur	Historique du secteur numérique Acteurs du secteurs numériques et business models associés Architectures numériques Économie du secteur numérique	Quiz en ligne via la FOAD		
	FOAD	7					
Solutions numériques pour l'entreprise	Présentiel	21	Maîtriser les techniques et les offres du secteur numérique	Infrastructure Réseau/télécommunication Logiciel Métier ERP / CRM	Quiz en ligne via la FOAD		
	FOAD	7					
Technologies numériques innovantes	Présentiel	21	Commercialiser des solutions innovantes	Social Business / Mobilité / Analytics / Cloud computing et sécurité / Intelligence Artificielle / Blockchain / Quantique / IOT	Travail en groupe pendant le cours		
	FOAD	4					
Technologies numériques innovantes	Présentiel	7		Cours sur 2 thématiques au choix : 1 thème le matin et 1 thème l'après-midi			
Cybersécurité	Présentiel	7	Commercialiser des solutions en sécurité informatique	La cartographie du marché de la cyber sécurité Les nouvelles menaces L'IA et le big data dans la cybersécurité Les stratégies de vente dans la sécurité informatique			
Business English : Market Study	Présentiel	7	Maîtriser le vocabulaire du secteur	Secteur des hautes technologies : les acteurs, les technologies et le vocabulaire associé.			
Technical Teams	Présentiel	7	Connaître, comprendre les métiers techniques avec qui les IA devront collaborer	Qui sont les interlocuteurs techniques de l'entreprise, avec qui les ingénieurs d'affaires seront amenés à travailler dans le cadre de leur business. Métiers IT : Responsable Support, Chef de projet, Product Owner...			
Transformation digitale	Présentiel	14	Comprendre les conséquences de la transformation digitale sur nos organisations	Pourquoi et comment le monde est devenu numérique La société, l'entreprise numérique Entreprendre dans un monde numérique Les 3 piliers de la transformation numérique L'entreprise en 2030 ?			
Evaluation Bloc 1	Présentiel	7	Évaluer sa connaissance du secteur des Hautes Technologies et des solutions numériques	Grand oral et examen écrit sur la compréhension de l'environnement technologique et le fonctionnement de l'entreprise			

		116	Bloc n°2 : Piloter un plan stratégique dans le cadre d'un projet			15
Business plan et Budget prévisionnel	Présentiel	35	Comprendre les enjeux de rentabilité, pilotage budgétaire et les techniques de conception d'un Business Plan	Connaître les bonnes pratiques en termes de rentabilité et d'équilibre financier, Construire un business plan avec budget prévisionnel sur un cas concret Calcul de seuil de rentabilité et de marge	Mise en situation en cours	100% de la note du bloc de compétence : Evaluation en groupe avec : Dossier écrit et une soutenance orale sur la stratégie, le business plan, le plan marketing et le plan de financement d'un nouveau projet. (Ecrit 60% de la note et oral 40%)
Stratégie des entreprises	Présentiel	28	Comprendre les différents statuts et organisation et identifier leurs stratégies notamment commerciales	Les différentes conceptions et formes d'entreprise Présentation des fonctions clés de l'entreprise et enjeux Construction d'une cartographie des fonctions, métiers et enjeux L'analyse stratégique, l'analyse concurrentielle Analyser stratégiquement son entreprise et sa concurrence Les grands types de stratégie Principes et composantes de base de l'organisation des entreprises Les principales structures de l'entreprise Comprendre la stratégie commerciale de l'entreprise Décliner la stratégie en plan d'actions commerciales	Mise en situation en cours	
Économie et mondialisation	Présentiel	21	Comprendre l'environnement et les enjeux économiques mondiaux, les spécificités de l'économie numérique et ses impacts	Les enjeux de la mondialisation : définition, histoire, évolution Les interactions démographiques et écologiques Géo Économie du commerce international L'économie numérique et ses impacts économiques, écologiques et sociétaux La régulation financière mondiale : les interactions des zones monétaires, la finance internationale	Quiz en début de cours et/ou pendant les cours	
	FOAD	4				
Entrepreneuriat	Présentiel	21	Avoir les clés de compréhension, une grille d'analyse stratégique ainsi que les compétences opérationnelles pour la réalisation d'un projet entrepreneurial	Lancer et gérer leur start-up Réaliser une levée de fonds Connaître les structures d'accompagnement Connaître les mécanismes du financement Développer et consolider un réseau professionnel	Préparation à la soutenance	
Evaluation bloc 2	Présentiel	7	Evaluer le projet de création d'entreprise devant des investisseurs	Dossier écrit présentation à l'oral de la stratégie de son entreprise, le business plan, le plan marketing et le plan de financement d'un nouveau projet		
		103,5	Bloc n°3 : Développer des opportunités d'affaires dans le secteur des hautes technologies			17
Prospection & social selling	Présentiel	35	Connaître et mettre en œuvre les techniques de prise de contact avec ses prospects de manière multi-canal. Apprendre à prévoir et piloter son activité stratégique de prospection	Préparer son action de prospection / Segmenter prospect / scoring Monter un plan de prospection avec Pipeline Présenter une stratégie de prospection ciblée Construire un argumentaire structuré de prise de rendez-vous La qualification et la prise de rendez-vous client Optimiser son profil linkedin, identification des prospects sur les réseaux, l'entrée en contact : personnalisation des actions de prospection. Définir une séquence de messages par personnes	Quiz en début de cours et mise en situation pendant les cours	90% de la note du bloc de compétence : Evaluation individuelle pour présenter son plan de prospection, son plan d'actions commerciales de son entreprise devant un jury Mise en situation à l'oral et en individuel d'un premier rendez-vous client devant un jury de professionnels.
	FOAD	5				
Marketing B to B/Growth Hacking Webinar	Présentiel	28	Pratiquer l'Inbound et l'outbound Marketing pour générer des leads clients	Fondamentaux du Marketing B to B ainsi que les principales matrices Inbound et outbound Marketing SEA / lien sponsorisé Les réseaux sociaux comme outils de prospection Emailing et ACCOUNT BASED MARKETING Détecter les leads à partir des visiteurs du site internet Lead generation B2B : les plateformes de mises en relation L'automatisation du suivi du funnel avec les plateformes d'automatisation Organisation d'un webinar	Mise en situation en cours et quiz en fin de cours	
Plan d'actions commerciales	Présentiel	7	Savoir élaborer et présenter un plan d'actions commerciales	Concevoir et présenter son plan d'actions commerciales devant son manager		
	FOAD	3				
Business English : Prospection	Présentiel	14	Prospecter par téléphone et sur les réseaux sociaux.	Prendre un rendez-vous et première prise de contact par téléphone et mail client. Créer et dérouler un pitch. Se présenter sur LinkedIn		
	FOAD	4,5				
Evaluation bloc 3	Présentiel	7	Evaluer la présentation écrite et orale de son plan de prospection et plan d'actions commerciales	Présenter son plan de prospection, son scoring client, ses méthodes marketing, son argumentaire Présenter son plan d'actions commerciales		
		209,5	Bloc n°4 : Analyser le besoin client sur une vente complexe en hautes technologies			18
Stratégie d'influence et Lobbying	Présentiel	14	Décrypter les stratégies d'influence, repérer les enjeux et connaître les pratiques de lobbying	Typologies et historique des stratégies d'influence sur les grands comptes Lobbying et facilitation de la prise de décision du client		60% de la note du bloc de compétence : Mise en situation à l'oral et en individuel d'un premier rendez-vous client devant un jury de professionnel
Vendre avec les neurosciences	Présentiel	21	Comprendre les rouages et maîtriser la communication interpersonnelle. Apprendre à mettre en place un environnement favorable à l'investigation. Maîtriser un pitch initial qui permette d'obtenir une vision commune avec son prospect.	La communication interpersonnelle et démarche comportementale (PNL, AT) Identifier les grands traits de personnalité de son interlocuteur pour s'adapter au mieux et adapter son pitch (Insight, DISC,) Proposer un cadrage O.P.A La méthode SWW (Start With Why) au service du pitch impactant	Pitch à préparer individuellement en amont grâce à la FOAD et à présenter en cours	
	FOAD	7				

Comprendre les enjeux métiers	Présentiel	35	Comprendre les principales fonctions et direction de l'entreprise et des processus métiers et apprendre à mieux interagir avec ces décideurs.	Des professionnels expliquent leurs métiers, leurs enjeux, les process et les attentes vis à vis des commerciaux. Mise en situation de conversations business avec les principales directions (DG, DRH, DSI, DAF, Dir Marketing)	Mise en situation pendant le cours	10% de la note du bloc de compétence : Evaluation d'anglais 30% de la note du bloc de compétence : Evaluation sur un cas de Strategic Business Review en groupe
Value selling & provocative selling & écrits professionnels	Présentiel	28	Développer une capacité au questionnement commercial et à la découverte des besoins du client face à un dirigeant, un DSI ou d'un département fonctionnel. Apprendre à créer de la valeur ajoutée grâce au contexte client.	Méthodes et techniques d'investigation professionnelles en "provocative selling" méthode "SPIN" Business game Approche par la vision et le challenge	Mise en situation pendant le cours	
	Présentiel	7	Maîtriser sa communication écrite de manière structurée dans un cadre professionnel Etre capable de poser un contexte business par écrit, en amont et en aval du rdv	Le pré-conditionning mail en amont du rendez-vous Le mail "mutual plan agreement suite au rendez-vous		
	FOAD	5				
Vente services achats	Présentiel	7	Maîtriser une approche client spécifique auprès des services achats des entreprises.	Achats 2.0 et vente aux services achats de prestations numériques et digitales		
Stratégie de réponse aux appels d'offres	Présentiel	7	Anticiper, orienter et optimiser les chances lors d'une réponse à appels d'offre	Identifier les acteurs clés, et les leviers		
Digital Smart Selling : Vendre efficacement en visio	Présentiel	7	Vendre à distance	Prendre conscience de l'impact du digital selling dans le cycle d'achat du Buyer 2.0 Comprendre les mécanismes de communication à distance et percevoir les signaux faibles Utiliser les outils digitaux pour créer un impact Co-créer la vision d'achat / solution avec le client via les applications Manager l'entretien de vente à distance Créer un cycle de vente complet digitalisé		
Vente indirecte	Présentiel	14	Animer, former et gérer le réseau des partenaires pour atteindre les objectifs commerciaux	Management d'un réseau de partenaires dans l'écosystème IT Sales Channel		
Business English : Business Development	Présentiel	14	Réussir ses entretiens clients en anglais pour développer son activité	Les rendez-vous clients, la découverte des besoins, et le vocabulaire associé		
	FOAD	1,5				
Stratégic Business Review	Présentiel	35	Appréhender un cycle de vente complexe dans sa globalité. Être capable de comprendre le processus de vente et d'achat avec toutes les parties prenantes du projet. Savoir présenter une opportunité de signature à sa direction lors d'une business review.	Les stratégies d'approche compte Lemaillage stratégique des interlocuteurs Le sociogramme Le plan d'affaire La business review stratégique	Mise en pratique d'un cas de strategic business review préparatoire à l'évaluation	
Evaluation bloc 4	Présentiel	7	Evaluer la capacité à démarrer un entretien, interagir avec son client, investiguer et synthétiser son besoin	Evaluation orale sur un business case de rendez-vous client		
		159	Bloc n°5 : Elaborer et négocier une solution à haute valeur ajoutée dans le secteur des hautes technologies			18
Structuration et soutenance de l'offre commerciale	Présentiel	21	Maîtriser la structuration d'une offre commerciale, sa soutenance et la négociation finale	L'argumentation et le traitement des objections La proposition commerciale et la soutenance d'une offre Les techniques d'introduction - Le grab attention Closing et négociation finale	Quizz en début et mise en situation pendant le cours	90% de la note du bloc de compétence : Préparer, soutenir et négocier avec un jury de professionnels une proposition commerciale sur un cas de vente dans le secteur des Hautes Technologies 10% de la note du bloc de compétence : Evaluation d'anglais
	FOAD	4				
Manager ses marges / ROI TCO	Présentiel	7	Savoir préserver ses marges	Les calculs commerciaux les plus récurrents Le TCO au service du prix de vente Le ROI comme levier de décision		
Communication professionnelle orale	Présentiel	14	Maîtriser sa communication orale de manière structurée dans un cadre professionnel	Entraînement à la communication verbale et non verbale		
Négociation & closing de deals	Présentiel	21	Maîtriser le "closing" d'une affaire Connaître et appliquer des techniques de négociation	Les règles de préparation d'une négociation Les 5 règles d'Or de la négociation Etude de cas et Mises en situation	Mise en situation pendant le cours	
	FOAD	3				
Crazy Business Day	Présentiel	7	Appréhender l'ensemble du cycle de vente, de la prospection à la soutenance de l'offre en passant par l'entretien de découverte, à travers un business game	Business game qui réunit les étapes du cycle de vente durant une "folle journée commerciale"	Business game noté	
IT Business Game	Présentiel	14	Business game permettant de récapituler et de mettre en pratique la présentation d'une offre commerciale à dimension technologique	Présentation du cas et investigation client Présentation du projet en interne avec validation Soutenance d'offre	Business game noté	
Vente de solutions numériques	Présentiel	28	Comprendre les attentes clients / identifier et comprendre les métiers et les enjeux simples liés au SI dans l'entreprise	Vente de solutions packagées Vente de services informatiques Vente d'infogérance	Mise en situation pendant le cours	
Business English: Negotiation et soutenance	Présentiel	21	Soutenir son offre en anglais: savoir négocier et mettre en avant la haute valeur ajoutée de sa solution	Les techniques de négociation, la préparation et la soutenance de son offre		
	FOAD	5				
Evaluation Bloc 5	Présentiel	14	Evaluer une soutenance de vente sur un cas de vente en Hautes Technologies	Journée d'évaluation individuelle (Jour 1: soutenance propale / schéma fonctionnel et communication. Jour 2: Négo et intégration IT)		

		123	Bloc n°6 : Manager les projets en intégrant les aspects techniques, financier et humain dans un contexte national ou international			14
Management de projet	Présentiel	28	Savoir gérer, piloter, manager un projet informatique	Manager, coordonner, suivre, gérer un projet IT : Cahier des charges, Gantt avec les spécificités informatiques, le chiffrage, planifier les étapes, les jalons, construire les tableaux de pilotage, les indicateurs, les outils et les procédures d'évaluation Méthode projet : Cycle en V, agile Définir les compétences humaines nécessaires et constituer une équipe projet, sélectionner des prestataires Coordonner les différents membres de l'équipe et résoudre la situation en cas de tension. Suivre la rentabilité, établir une grille d'évaluation pondérée (qualité, coûts, délais). Gérer les aléas. Gestion contractuelle et litige client.	Quiz avant le cours et mise en situation pendant le cours	100% de la note du bloc de compétence : Evaluation orale en groupe sur un business game de management de projet
	FOAD	2				
Management des Ressources Humaines	Présentiel	14	Sourcer, recruter, présenter et évaluer un collaborateur	Fiche de poste, techniques de sourcing, de qualification et de recrutement Motiver, fidéliser et évaluer un collaborateur		
Management d'équipe commerciale	Présentiel	28	Apprendre les bons réflexes en termes de management d'équipe	Les fondamentaux du management : Rôles et missions du manager, diagnostic de situation, l'accompagnement commercial, le plan de redressement	Mise en situation pendant le cours	
Droit commercial du digital	Présentiel	14	Connaître les principales règles en droit des affaires	Apprivoiser tout l'environnement contractuelle du digital Comment lire et négocier un contrat commercial Identifier les clauses négociables Négocier les clauses d'un contrat		
Intercultural Management	Présentiel	14	Comprendre les enjeux des pratiques culturelles des collaborateurs ou des clients en situation de vente	Constituer une équipe projet pluridisciplinaire et multiculturelle en interne et en externe L'interculturelle dans l'entreprise (à tous les étages : nationalités, fonctions, âge, social...) L'interculturelle en situation de vente Manager les différences		
	FOAD	2				
Lean management	Présentiel	7	Comprendre l'approche systémique du lean management	Méthode de management qui vise l'amélioration des performances de l'entreprise par le développement de tous les employés		
Evaluation Bloc 6	Présentiel	14	Evaluation dont l'objectif est de comprendre les étapes stratégiques d'un projet	Evaluation orale sur le pilotage d'un projet, le management des équipes et la gestion des aléas		
		24,5	Mémoire Professionnel			
Accompagnement Mémoire écrit sur une problématique commerciale	Présentiel	3,5	Produire un document structuré analysant une problématique commerciale.	Présentation du cahier des charges mémoire (présentation de l'entreprise, de son contexte et de ses enjeux, problématique commerciale, analyse de la problématique)		Mémoire professionnel écrit de 50 pages (individuel) Coef 4
Soutenance mémoire problématique commerciale	Présentiel	7	Soutenir à l'oral sa problématique commerciale devant un jury	Soutenance de mémoire de 20 minutes devant un jury de professionnels. Le candidat formalisera un support pour animer sa soutenance de mémoire		Soutenance orale du mémoire professionnel (individuelle) Coef 4
Accompagnement Mémoire écrit : étude de cas commercial	Présentiel	7	Produire un document structuré analysant un cas de vente.	Accompagnement individuel sur la rédaction et la formalisation du mémoire Debrief mémoire année 1 et Présentation du cahier des charges mémoire année 2 afin de comprendre les attentes du jury et y répondre		Mémoire professionnel écrit de 50 pages (individuel) Coef 4
Soutenance mémoire cas de vente	Présentiel	7	Soutenir à l'oral son étude de cas client devant un jury professionnel	Soutenance de l'étude de cas client de 20 minutes devant un jury de professionnels. Le candidat formalisera un support pour animer sa soutenance		Soutenance orale du mémoire professionnel (individuelle) Coef 5
TOTAL		935				120