

Référentiel de formation Mastère "Ingénieur d'Affaires"
Titre 7 Ingénieur d'affaires en Hautes Technologies (bac +5) 482h
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 482h de cours, dont 420h en présentiel et 62h 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
		27,5	Apprentissages complémentaires hors blocs de compétences				5
Semaine de rentrée / Business Week	Présentiel	14	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 Présentation des grandes étapes du cycle de vente avec mise en situation lors d'un business game		/	/
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			
Soft Skills for Sales	Présentiel	7	Développer des soft skills afin de gagner en efficacité et en confort.	A travers des tests et des exercices découvrir sa propre personnalité, le fonctionnement des autres et nos interactions			
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)	3
		88	Bloc n°1 : Analyser son écosystème technologique				7
Fondamentaux du secteur du numérique	Présentiel	14	Connaître les offres et les acteurs du secteur	Historique du secteur numérique	Quizz en ligne via la FOAD	100% de la note du bloc de compétence : Evaluation individuelle avec : Un oral sur un sujet tiré au sort et Une évaluation écrite sur table sur la connaissance du secteur et des solutions. (Ecrit 70% de la note et oral 30%)	7
	FOAD	7,0		Acteurs du secteurs numériques et business models associés Architectures numériques Économie du secteur numérique			
Solutions numériques pour l'entreprise	Présentiel	28	Maîtriser les techniques et les offres du secteur numérique	Vocabulaire MOA MOE et Infrastructure Réseaux/télécommunication	Quizz en ligne via la FOAD		
	FOAD	7,0		Logiciel Métier ERP / CRM			
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					
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			
		60	Bloc n°2 : Piloter un plan stratégique dans le cadre d'un projet				8
Business plan et Budget prévisionnel	Présentiel	21	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		
Stratégie des entreprises	Présentiel	7	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			
Économie et mondialisation	Présentiel	7	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 Economie 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			
	FOAD	4					
Entrepreneuriat	Présentiel	14	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			

Evaluation bloc 2	Présentiel	7	Evaluer le projet de création d'entreprise devant des investisseurs	Dossier écrit et 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			
		51,5	Bloc n°3 : Développer des opportunités d'affaires dans le secteur des hautes technologies				8
Prospection & social selling	Présentiel	21	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 / Segmentation prospect / scoring Monter un plan de prospection avec Pipeline Présenter une stratégie de prospection ciblée Construire un argumentaire structuré de prise de rendez-vous client 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 personas	Quizz en début de cours et mise en situation pendant le cours	100% 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.	8
	FOAD	5					
Marketing B to B/Growth Hacking	Présentiel	14	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			
Business English Prospection	FOAD	4,5	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			
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			
		97,5	Bloc n°4 : Analyser le besoin client sur une vente complexe en hautes technologies				9
Vendre avec les neurosciences	Présentiel	7	Maîtriser l'ouverture de l'entretien	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			
	FOAD	7					
Comprendre les enjeux métiers	Présentiel	14	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, DSI)			
Value selling & provocative selling	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	70% 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 30% de la note du bloc de compétence : Evaluation sur un cas de Strategic Business Review en groupe	9
	FOAD	5					
Business English : Business Development	FOAD	1,5	Réussir ses entretiens clients en anglais pour développer son activité	Les rendez-vous clients, la découverte des besoins, et le vocabulaire associé			
Stratégic Business Review	Présentiel	28	Appréhender un cycle de vente complexe dans sa globalité. Etre 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 Le maillage stratégique des interlocuteurs Le sociogramme Le plan d'affaire La business review stratégique	Business Game noté		
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			
		103	Bloc n°5 : Elaborer et négocier une solution à haute valeur ajoutée dans le secteur des hautes technologies				9
Structuration et soutenance de l'offre commerciale	Présentiel	14	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			
	FOAD	4					
Négociation & closing de deals	Présentiel	14	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		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	9
	FOAD	3					
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	21	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 infogérance	Mise en situation pendant le cours	10% de la note du bloc de compétence : Evaluation d'anglais	
Business English: Negotiation et soutenance	Présentiel	14	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)			

		44	Bloc n°6 : Manager les projets en intégrant les aspects techniques, financier et humain dans un contexte national ou international				7
Management de projet	Présentiel	21	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.	Quizz 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	7
	FOAD	2					
Management d'équipe commerciale	Présentiel	14	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			
Evaluation Bloc 6	Présentiel	7	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			
		10,5	Mémoire Professionnel				9
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	9
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 5	
TOTAL		482					60

7 rue Moncey 75009 PARIS
Tél. : 01 55 99 98 30

Euridis Management
Etablissement d'Enseignement Supérieur Technique Privé
N°organisme de formation 11 93 07 00 393

Note: Ce document n'est pas contractuel et peut faire l'objet de modifications afin de répondre à des impératifs d'ordre pédagogique.