

# REFERENTIEL DE FORMATION

## Bachelor – Programme Grande Ecole de Commerce

*Titre certifié de niveau 6 : Chargé d'affaires en Hautes Technologies*

*Formation en alternance (1ere année)*

| Module   | Présentiel<br>FOAD | Crédits ECTS |
|--|--------------------|--------------|
| <b>HORS BLOC</b>   |                    |              |
| Prise en main du cursus  | Présentiel         | 0            |
| Kick off de rentrée  | Présentiel         | 0            |
| Soft skills  | Présentiel         | 0            |
| Tool box - nv 1  | Présentiel         | 1            |
| Projets associatifs écoles   | Présentiel         | 0            |
| Business English : Building my career  | Présentiel         | 0            |
| <b>BLOC 1 : Compréhension et analyse de son écosystème : secteur des hautes technologies et fonctionnement des entreprises</b> |                    |              |
| S'informer pour se différencier et développer son esprit critique  | Présentiel         | 1            |
| Economie générale - nv 1   | Présentiel         | 2            |
| Les fondamentaux du Marketing et la stratégie Marketing  | Présentiel         | 3            |
| Gestion d'entreprise - nv 1  | Présentiel         | 2            |
| Droit du travail et des sociétés   | Présentiel         | 2            |
| Veille et étude de marchés étrangers   | Présentiel         | 1            |
| Personnal Branding   | Présentiel         | 1            |
| Rédaction web & storytelling numérique : projet portfolio  | Présentiel         | 2            |
| Collaborer avec son manager  | Présentiel         | 1            |
| Conférence sur les enjeux du développement durable   | Présentiel         | 1            |
| International Business day   | Présentiel         | 2            |
| Doper sa culture numérique : les nouvelles tendances Tech (IA, Cybersecurity & Blockchain, réalité augmentée, chat GPT etc.)   | Présentiel         | 1            |
| Business English : Professional Life   | Présentiel         | 2            |
| <b>BLOC 2 : Detection et développement des opportunités d'affaires</b>   |                    |              |
| Communication  | Présentiel         | 1            |
| Social Selling - nv 1  | Présentiel         | 1            |
| Outils de productivité (CRM/Google sheet)  | Présentiel         | 1            |
| Evaluer/analyser la performance commerciale de l'entreprise  | Présentiel         | 2            |
| Cycle de vente B to C & B to B   | Présentiel         | 1            |
| Acquisition de prospects & prise de RDV B to B   | Présentiel         | 2            |
| Web marketing  | Présentiel         | 3            |
| Business English : Prospection internationale  | Présentiel         | 2            |

### BLOC 3 : Investigation et reformulation du besoin client

|  |            |   |
|--|------------|---|
| Fondamentaux de la communication / introduction à la vente | Présentiel | 2 |
| Techniques de vente  | Présentiel | 2 |
| Conduire un entretien de découverte                        | Présentiel | 2 |
| Techniques rédactionnelles                                 | Présentiel | 1 |
| Challenge des Négociales : coaching                        |            |   |
| Challenge des Négociales : qualification                   | Présentiel | 3 |

### BLOC 4 : Structuration, soutenance et négociation d'une offre avec proposition de valeur

|   |            |   |
|---|------------|---|
| Prise de parole en public - nv 1                              | Présentiel | 1 |
| Gestion du temps et du stress lors d'un rdv client            | Présentiel | 1 |
| Cas DCF challenge : le concours de l'intelligence commerciale | Présentiel | 2 |
| International business game                                   | Présentiel | 2 |
| Négociation - nv 1  | Présentiel | 2 |

### PÔLE PROFESSIONNEL

|                                    |            |   |
|------------------------------------|------------|---|
| Coaching professionnel             | Présentiel | 0 |
| Rapport d'activité professionnelle | Présentiel | 5 |
| Evaluation alternance              | -          | 2 |