

Référentiel de Formation Bachelor "Vente et négociation commerciale"

(Titre niveau 6 "Chargé d'affaires en hautes technologies" bac+3 - 471 heures - Code RNCP 12385)

La formation de "Chargé d'affaires en hautes technologies", de niveau 6, dispensée sur une année, a pour objectif de former les commerciaux qui assureront la vente B to B des offres packagées du secteur des hautes technologies.

Prérequis : La formation est accessible aux apprenants ayant préalablement validé un bac+2, 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 471h de cours, dont 450h en présentiel et 21h 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	Contenu détaillé	Evaluation	Coefficients
Prise en main du cursus	Présentiel	7	Connaître le cursus, les modalités d'évaluation, les critères de réussite, le règlement intérieur de l'école	Présentation de chaque module Présentation des modalités d'évaluation par les compétences Sensibilisation au règlement intérieur de l'école Réponses aux questions sur le cursus et sur l'intégration en entreprise	/	0
Séminaire d'intégration et développement personnel	Présentiel	17,5	Mieux se connaître afin de s'intégrer au sein d'un groupe et se réaliser sur le plan professionnel. S'engager et travailler en groupe pour atteindre un objectif commun.	Séminaire d'intégration à travers des ateliers de développement personnel et de cohésion de groupe	/	0
Sales Game	Présentiel	10,5	Découvrir au travers d'un cycle complet de vente, la finalité de l'ensemble du cursus.	Présentation des grandes étapes du cycle de vente Présentation des méthodologies utilisées Mise en situation du business game avec les étapes	/	0
		148,5	Bloc n°1 : "Compréhension et analyse de son écosystème: secteur des hautes technologies et fonctionnement des entreprises"			14
Veille technologique et culture IT/Web/industrie	Présentiel	7	Développer sa culture générale et sa connaissance du secteur des Hautes Technologies	Lire des articles qui seront donnés pendant toute l'année afin de se tenir au courant de toutes les actualités technologiques. La journée sera consacrée à l'évaluation à l'oral et à l'écrit de ces connaissances	Evaluation individuelle écrite et orale sur un sujet tiré au sort	2
Fondamentaux du secteur	Présentiel	14	Connaître les offres et les acteurs du secteur	Historique du secteur Acteurs du secteurs des Hautes Technologies et business models associés Économie du secteur	Evaluation écrite (individuelle)	2
	FOAD	4,5				
Solutions numériques pour l'entreprise	Présentiel	35	Maîtriser les techniques et les offres du secteur des hautes technologies	Les logiciels métiers du système d'information : CRM/ ERP/ BI Réseaux informatiques Infrastructures Technologies numériques innovantes - SMAC Evaluation	Présentation orale (groupe) + Quizz de connaissances (individuel)	3
	FOAD	2,5				
Gestion des entreprises	Présentiel	28	Comprendre les enjeux de l'information financière et comptable Comprendre les enjeux de solvabilité d'une entreprise	Comprendre les enjeux et le rôle des comptes annuels et en acquérir des clés de lecture, S'approprier quelques standards autour de la gestion budgétaire, Assurer une veille financière à partir des sites gratuits d'information financière, Connaître les procédures et leurs conséquences en matière d'entreprises en difficulté	50% par ateliers de restitution (contrôle continu) et 50% par épreuve finale	3
Fondamentaux de l'entreprise	Présentiel	21	Connaître et comprendre les fonctions génériques d'une entreprise, ses fonctionnements et ses enjeux	Organisation de l'entreprise et formes juridiques de l'entreprise Présentation des fonctions clés de l'entreprises et enjeux métiers des fonctions Construction d'une cartographie des fonctions, métiers et enjeux	Présentation orale (groupe)	2
Economie générale	Présentiel	21	Comprendre les concepts de base de la vie économique Européenne et mondiale et notamment les concepts macroéconomiques	Compréhension des enjeux économiques européens et des enjeux mondiaux Connaître les principes de base en macroéconomie Fluctuations des monnaies et impacts économiques	Note de participation + Dossier à rédiger par groupe (individuel)	1
Business English: Market Study	Présentiel	14	Analyser un marché, les tendances, ainsi que les indicateurs financiers d'une entreprise, et maîtriser le vocabulaire associé	Les indicateurs d'une entreprise, les tendances de marché, la finance des entreprises et le vocabulaire associé ainsi qu'une analyse d'une entreprise sur un cas.	Evaluation e-learning: vocabulaire et grammaire	1
	FOAD	1,5				
		69	Bloc n°2 : "Détection et développement des opportunités d'affaires"			9
Prospection - Social selling	Présentiel	28	Connaître et mettre en œuvre les techniques de prise de rendez-vous par téléphone	Préparer son action de prospection La qualification et la prise de rendez-vous client L'argumentaire client La mise en pratique	notation du Plan d'actions de prospection + soutenance J4 (individuelle)	3
	FOAD	2				
Marketing B to B et web marketing	Présentiel	21	Comprendre le positionnement marketing des entreprises de hautes technologies en b to b / se positionner face à sa concurrence	Le marketing technologique B2B Se positionner sur un marché / SWOT Marketing et marketing alternatif Identité et image de marque Marketing digital et e-commerce	Présentation orale (groupe) + Evaluation écrite J4 (individuelle)	3
Plan d'actions commerciales	Présentiel	7	Savoir élaborer un plan d'actions commerciales	Préparer un plan d'actions commerciales (PAC)	écrit individuel - Correction du PAC	2
Business English: Prospection	Présentiel	7	Prospecter en anglais par mail et par téléphone et développer son activité commerciale.	Prendre un rendez-vous et première prise de contact par téléphone et mail client	Evaluation e-learning: vocabulaire et grammaire	1
	FOAD	4				
		66	Bloc n°3 : "Investigation et reformulation du besoin client"			8
Ouverture de l'entretien - Fondamentaux de la vente	Présentiel	21	Maîtriser la communication interpersonnelle et l'ouverture de l'entretien	Le métier de chargé d'affaires La communication interpersonnelle et démarche comportementale Prospection, prise de rdv, déclaration introductive, synthèse Simulations	mise en situation (individuelle) Jour 3	2
	FOAD	1				

Investigation client	Présentiel	28	Développer une capacité au questionnement commercial et à la découverte des besoins du client	Méthodes et techniques d'investigation en "provocative selling" Jeux de rôles	Soutenance J4 (individuelle)	4
	FOAD	2				
Ecrits professionnels	Présentiel	14	Maîtriser sa communication écrite de manière structurée dans un cadre professionnel	Entraînement aux écrits professionnels (mails, posts, articles blog...)	Evaluation écrite (individuelle)	2
		129,5	Bloc n°4 : "Structuration, soutenance et négociation d'une offre avec proposition de valeur"			17
Communication orale	Présentiel	28	Maîtriser sa communication orale de manière structurée dans un cadre professionnel	Entraînement à la communication verbale et non verbale Développement personnel pour mieux se connaître	Présentation orale	2
Structuration et soutenance de l'offre commerciale	Présentiel	28	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 ROI/TCO Closing et négociation finale	Soutenance J4 (individuelle)	2
	FOAD	2				
Négociation et suivi d'affaires	Présentiel	14	Maîtriser le "closing" d'une affaire Connaître et appliquer des techniques de négociation	Les règles, les méthodes Etude de cas Mises en situation	une note à l'oral lors des mises en situation (en groupe)	2
Soutenance finale sur un cas de vente	Présentiel	14	Maîtriser le cycle de vente à travers la soutenance finale d'une offre commerciale	Evaluation au travers de business games et jeux de rôles	Soutenance individuelle en Investigation le J1 + Soutenance de la proposition commerciale J2 (individuelle)	5
Vente de solutions numériques	Présentiel	21	Comprendre les attentes clients / identifier et comprendre les métiers et les enjeux simples liés aux systèmes d'information dans l'entreprise	Vente de solutions numériques selon les secteurs d'activité et métiers Vente de prestations de services Soutenance de l'offre	Soutenance de l'offre J3 (individuelle)	4
Business English: Oral Presentation	Présentiel	21	Structurer et soutenir une présentation professionnelle en anglais	Préparer, structurer, soutenir une présentation à l'oral et vocabulaire associé	Soutenance Orale	2
	FOAD	1,5				
		23	Mémoire Professionnel :			12
Accompagnement Mémoire écrit : étude de cas commercial	Présentiel	9	Mémoire Professionnel :	Accompagnement sur la rédaction et la formalisation du mémoire. Connaître le cahier des charges associé. Comprendre les attentes du jury et y répondre.	Mémoire professionnel écrit de 50 pages (individuel)	5
Préparation à la soutenance mémoire	Présentiel	7	Présenter à l'oral son mémoire	Entraînement à la soutenance orale sur le fond et la forme	non noté	0
Soutenance mémoire cas de vente	Présentiel	7	Soutenir à l'oral son mémoire devant un jury	Soutenance de l'étude de cas client devant un jury de professionnels. Le candidat formalisera un support powerpoint pour animer sa soutenance	Soutenance orale du mémoire professionnel (individuelle)	7
TOTAL		471				60

62 rue du Landy – 93210 SAINT DENIS
Tél. : 01 55 99 98 11 – Fax : 01 55 99 98 33

Euridis Management
Etablissement d'Enseignement Supérieur Technique Privé
SARL au capital de 10 000 € - RCS Bobigny B410 141 196
N°organisme de formation 11 93 07 00 393
N° Siret - 410141196 00064
N° TVA - FR 37410 141 196

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