

Référentiel de Formation Bachelor "Vente et négociation commerciale"

(Titre niveau 6 "Chargé d'affaires en hautes technologies" bac+3 - 450 heures - Code RNCP 34399 <https://certificationprofessionnelle.fr/recherche/rncp/34399>)

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 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 450h de cours, dont 429h 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	Modalité d'évaluation	Coefficients
		59,5	Apprentissages complémentaires hors blocs de compétences			5
Semaine de rentrée / Business Week	Présentiel	35	Connaître le cursus, les critères de réussite, le règlement intérieur. Se présenter, découvrir les autres et s'intégrer au sein d'un groupe Découvrir au travers d'un cycle complet 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	/	/
Développement personnel et Soft Skills	Présentiel	21	Développer des soft skills comme se connaître, avoir confiance en soit, s'organiser, gérer son stress et ses émotions 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. Découverte des neurosciences. Techniques d'organisation de son temps, gestion du stress...		
Projet associatif	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 humanitaires Projets liés à des actions professionnelles: compétition de vente, conférence, visites d'entreprises ...	Evaluation sur le nombre d'actions (70% de la note) et sur la qualité (30% de la note)	5
		120,5	Bloc n°1 : "Compréhension et analyse de son écosystème: secteur des hautes technologies et fonctionnement des entreprises"			11
Fondamentaux du secteur des Hautes Technologies	Présentiel	14	Connaître les offres et les acteurs du secteur	Historique du secteur Acteurs du secteur des Hautes Technologies et business models associés Economie du secteur		
	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		
	FOAD	2,5				
Gestion des entreprises	Présentiel	21	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 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	Evaluation individuelle : épreuve orale sur un sujet tiré au sort et évaluation sur table sur la connaissance du secteur, de l'entreprise, de son fonctionnement et ses indicateurs. Ecrit 70% de la note et oral 30%	11
Fondamentaux de l'entreprise	Présentiel	21	Connaître et comprendre les fonctions génériques d'une entreprise, ses fonctionnements et ses enjeux	Organisation de l'entreprise Présentation des fonctions clés de l'entreprise et enjeux métiers des fonctions Construction d'une cartographie des fonctions, métiers et enjeux. Analyse de son entreprise, sa stratégie, sa concurrence		
Business English: Market Study	Présentiel	14	Analyser un marché, les tendances, ainsi que les indicateurs financiers d'une entreprise, et maîtriser le vocabulaire associé	Décrire les activités de l'entreprise, les tendances du marché, présenter une entreprise dans les Hautes Technologies		
	FOAD	1,5				
Evaluation Bloc1	Présentiel	7	Evaluer sa connaissance du secteur des Hautes Technologies et des solutions numériques Evaluer sa connaissance de l'entreprise, de son fonctionnement et de ses indicateurs financiers	Grand oral et examen écrit sur la compréhension de l'environnement technologique et le fonctionnement de l'entreprise		
		90	Bloc n°2 : "Détection et développement des opportunités d'affaires"			11
Prospection - Social selling	Présentiel	28	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 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 personas		
	FOAD	2				

Marketing B to B / Growth hacking / Sales automation	Présentiel	28	Pratiquer l'Inbound et l'outbound Marketing pour générer et suivre 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	Evaluation individuelle pour présenter son plan de prospection et le plan d'actions commerciales de son entreprise devant un jury Evaluation écrit 30% de la note, orale 70%	11
Plan d'actions commerciales	Présentiel	7	Savoir élaborer et présenter un plan d'actions commerciales	Préparer et présenter un plan d'actions commerciales devant son manager (PAC)		
Business English: Prospection	Présentiel	14	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. Créer et dérouler un pitch. Se présenter sur LinkedIn		
	FOAD	4				
Evaluation bloc 2	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		
		66	Bloc n°3 : "Investigation et reformulation du besoin client"			11
Ouverture de l'entretien	Présentiel	21	Comprendre les rouages et maîtriser la communication interpersonnelle. Apprendre à mettre en place un environnement favorable à l'investigation.	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	Mise en situation à l'oral et en individuel d'un premier rendez vous client devant un jury de professionnel.	11
	FOAD	1	Maîtriser un pitch initial qui permette d'obtenir une vision commune avec son prospect.			
Investigation client	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.	Méthodes et techniques d'investigation professionnelles en "provocative selling" méthode "SPIN" Business game Approche par la vision et le challenge		
	FOAD	2	Apprendre à créer de la valeur ajoutée grâce au contexte client.			
Ecrits professionnels	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 Le mail "mutual plan agreement"		
Evaluation bloc 3	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		
		101,5	Bloc n°4 : "Structuration, soutenance et négociation d'une offre avec proposition de valeur"			11
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 ROI/TCO Les techniques d'introduction - Le grab attention Closing et négociation finale	Préparer, soutenir et négocier avec un jury de professionnel une proposition commerciale sur un cas de vente dans le secteur des Hautes Technologies	11
	FOAD	2				
Vente de solutions numériques	Présentiel	14	Comprendre les attentes clients / identifier et comprendre les métiers et les enjeux simples liés aux systèmes d'information dans l'entreprise	Vente de prestations de services informatiques et vente packagée		
Communication orale	Présentiel	21	Maîtriser sa communication orale de manière structurée dans un cadre professionnel	Entraînement et coaching en communication verbale et non verbale en situation de soutenance		
Négociation et suivi d'affaires	Présentiel	14	Maîtriser le "closing" d'une affaire Connaître et appliquer des techniques de négociation	Les règles, les méthodes Les 5 règles d'Or Etude de cas Mises en situation		
Business English: Oral Presentation	Présentiel	14	Structurer et soutenir une présentation professionnelle en anglais	Préparer, structurer, soutenir une présentation de son offre à l'oral et vocabulaire associé		
	FOAD	1,5				
Evaluation Bloc 4	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)		
		12,5	Mémoire Professionnel :			11
Accompagnement Mémoire écrit : étude de cas commercial	Présentiel	5,5	Produire un document structuré analysant un cas de vente	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)	11
Soutenance mémoire cas de vente	Présentiel	7	Soutenir à l'oral son mémoire devant un jury	Soutenance individuelle 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)	
TOTAL		450				60