

RÉFÉRENTIEL DE FORMATION MASTÈRE "INGÉNIEUR.E D'AFFAIRES"

Titre niveau 7 "Ingénieur.e d'Affaires en Hautes Technologies" bac+5 - 952 heures - Code RNCP 35652
<https://www.francecompetences.fr/recherche/mcp/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 : la formation est accessible aux apprenants.es 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.es au concours d'entrée d'EURIDIS.
Modalités pédagogiques : la formation propose 952 heures de cours, dont 875 heures en présentiel et 77 heures 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 EN HEURES	FOAD EN HEURES	OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES	CONTENU DÉTAILLÉ	MODALITÉS D'ÉVALUATION	
					Contrôle continu (30%)	Évaluation de bloc (70%)
HORS BLOC						
Semaine de rentrée : Prise en main de cursus	7	-	Connaître le cursus, les critères de réussite, le règlement intérieur.	Présentation du programme, des blocs de compétences, des interlocuteurs ainsi que du règlement intérieur de l'école.		
Semaine de rentrée : Séminaire d'intégration	14	-	Se présenter, découvrir les autres et s'intégrer au sein d'un groupe. Se sensibiliser aux enjeux de la RSE	Séminaire d'intégration à travers des ateliers de développement personnel et de cohésion de groupe. Se sensibiliser aux enjeux de la RSE		
Semaine de rentrée : Business Game	14	-	Découvrir, au travers d'un cycle compte de vente, la finalité du cursus.	Présentation des grandes étapes du cycle de vente avec mise en situation lors d'un Business Game.		
Toolbox	7	-	S'approprier les outils indispensables au travail collaboratif.	Découverte des outils de travail collaboratif. Présentation des outils de type ppt, canva, excel, etc.		
Soft skills for sales	21	-	Développer des soft skills afin de gagner en efficacité et en confort. Développer ses capacités d'adaptation.	À travers des tests et des exercices, découvrir sa personnalité, le fonctionnement des autres et les interactions. Techniques d'organisation de son temps, gestion du stress, etc. Dernière journée consacrée à des mises en situation commerciales atypiques et déstabilisantes pour développer les capacités d'adaptation.		
Business English : Future Career	14	3	Savoir se vendre en entretien d'embauche avec un CV attractif et réussir son TOEIC.	Examen blanc TOEIC, écrire son CV en anglais, simulations d'entretiens.		
TOTAL BLOC :	77	3			COEFFICIENT BLOC :	0
BLOC 1 - ANALYSER SON ÉCOSYSTÈME TECHNOLOGIQUE						
Fondamentaux du secteur de la tech	14	10	Comprendre les évolutions d'internet. Connaître les offres et les acteurs du secteur.	Définition du web 3.0. Historique du secteur de la tech. Caractéristiques et cas d'usage. Acteurs du secteur des hautes technologies et business models associés. Économie du secteur. Présentation de l'écosystème de la tech. Réseaux de transmission et télécommunications.	Quizz FOAD	
Solutions numériques pour l'entreprise	14	7	Maîtriser les techniques et les offres du secteur numérique.	- Infrastructures. - Les logiciels métiers du système d'information : CRM / ERP / BI.	Quizz FOAD	
IT Week : Technologies numériques innovantes	21	4	Commercialiser des solutions innovantes.	Social Business. Mobilité. Analytics. Cloud computing et sécurité. Intelligence artificielle. Blockchain. Quantique. IOT.	Travail de groupe	
	7	-		Journée commune sur deux thématiques au choix (une le matin, une l'après-midi).		
IT Week : Transformation digitale & RSE	14	-	Comprendre les conséquences de la transformation digitale sur nos organisations.	Pourquoi et comment le monde est-il devenu numérique ? La société, l'entreprise numérique. Entreprendre dans un monde numérique. Les 3 piliers de la transformation numérique et de la RSE. L'entreprise responsable en 2030 ?		
Cybersécurité	7	-	Commercialiser des solutions en sécurité informatique.	Cartographie du marché de la cybersécurité. Nouvelles menaces. L'IA et la Big Data dans la cybersécurité. Les stratégies de vente dans la sécurité informatique.		
Technical teams	7	-	Connaître, apprendre les métiers techniques avec lesquels les IA devront collaborer.	Les interlocuteurs techniques de l'entreprise avec lesquels les ingénieurs d'affaires sont amenés à travailler dans le cadre de leur business. Métiers IT : Responsable Support, Chef de projet, Product Owner, etc.		
Tech Day	7	-	Consolider la culture "tech" des étudiants d'Euridis Découvrir l'écosystème tech de la région : acteurs, marché, etc. Développer le réseau professionnel des étudiants via des rencontres avec des entreprises ou des professionnels du secteur.	1 journée de conférences, ateliers, table-ronde "hors les murs".	Rédaction d'un article linkedin	
Business English : Market Study	7	-	Maîtriser le vocabulaire du secteur.	Secteur des hautes technologies : les acteurs, les technologies et le vocabulaire associé.		
ÉVALUATION BLOC 1	7	-	Évaluer sa connaissance du secteur des hautes technologies et des solutions numériques.	Évaluation individuelle : grand oral et examen écrit sur la compréhension de l'environnement technologique et le fonctionnement de l'entreprise.		100% de la note dont : - écrit 70% - oral 30%
TOTAL BLOC :	105	21			COEFFICIENT BLOC :	16
BLOC 2 - PILOTER UN PLAN STRATÉGIQUE DANS LE CADRE D'UN PROJET						
Entrepreneuriat	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 une start-up . Réaliser une levée de fonds. Connaître les structures d'accompagnement. Connaître les mécanismes du financement. Développer et consolider un réseau professionnel.	Entraînement à la soutenance	
Stratégie des entreprises	28	-	Comprendre les différents statuts ainsi que les différentes organisations et identifier leurs stratégies notamment commerciales.	Les différentes conceptions et formes d'entreprises. Présentation des fonctions clés de l'entreprise et enjeux. Construction d'une cartographie des fonctions, métiers et enjeux. Analyser stratégiquement son entreprise et sa concurrence : les grands types de stratégies. 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	

Business plan et budget prévisionnel	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
Économie et mondialisation	21	4	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.	Quizz FOAD
ÉVALUATION BLOC 2	7	-	Évaluer le projet de création d'entreprise devant des investisseurs.	Évaluation de groupe : 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.	100% de la note dont : - écrit 60% - oral 40%
TOTAL BLOC :	112	4			COEFFICIENT BLOC : 16

BLOC 3 - DÉVELOPPER DES OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES DANS LE SECTEUR DES HAUTES TECHNOLOGIES

Social selling	7	-	Construire sa stratégie de social selling.	Construire sa stratégie de social selling. Comment adopter une démarche de social seller. Construire un profil pertinent en fonction du réseau. Comprendre le processus de recherche et d'achat du client (radar client). Le personal branding et l'inbound marketing. Les outils et règles de social selling (outils de diffusion).	
Prospection	14	7	Connaître et mettre en oeuvre 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. Préparer une stratégie de prospection ciblée. Construire un argumentaire structuré de prise de rendez-vous. La qualification et la prise de rendez-vous client.	Quizz FOAD et mise en situation
Sales automation	14	-	Connaître et mettre en oeuvre les actions de sales automation.	Apprendre à maîtriser une plateforme digitale de sales automation de type Skyly.	
Marketing BtoB / Growth Hacking	21	-	Pratiquer l'inbound et l'outbound marketing pour générer et suivre des leads clients.	Fondamentaux du marketing BtoB ainsi que les principales matrices inbound et outbound marketing SEA / lien sponsorisé. Les réseaux sociaux comme outils de prospection, Emailing et Account Based Marketing (ABM). Détection des leads à partir des visites du site internet Lead Generation B2B : les plateformes de mise en relation, l'automatisation du suivi du funnel avec les plateformes d'automatisation.	Mise en situation et Quizz FOAD
	7	-	Maîtriser les IA génératives pour créer du contenu et automatiser des tâches.	Prompt Engineering. IA Automation. AI21 Labs / Bard Google.	
Plan d'actions commerciales	7	3	Savoir élaborer et présenter un plan d'actions commerciales.	Concevoir et présenter un plan d'actions commerciales (PAC) devant son manager.	
Business English : Prospection	14	4	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.	Quizz FOAD
ÉVALUATION BLOC 3	-	-	Business English : Prospection	Évaluer ses connaissances en anglais dans le domaine de la prospection.	10% de la note
	7	-	Évaluer la présentation écrite et orale de son plan de prospection et plan d'actions commerciales.	Évaluation individuelle orale : présenter son plan de prospection, son scoring client, ses méthodes marketing, son argumentaire. Préparer son plan d'actions commerciales.	90% de la note
TOTAL BLOC :	91	14			COEFFICIENT BLOC : 18

BLOC 4 - ANALYSER LE BESOIN CLIENT SUR UNE VENTE COMPLEXE EN HAUTES TECHNOLOGIES

Stratégie d'influence et lobbying	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.	
Vendre avec les neurosciences	21	7	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, etc.). Proposer un cadrage O.P.A. La méthode SWW (Start With Why) service du pitch impactant.	Quizz FOAD
Comprendre les enjeux métiers	35	-	Comprendre les principales fonctions et directions 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).	
Value selling & provocative selling	35	5	Développer une capacité au questionnement commercial et à la découverte des besoins du client face à un dirigeant, un DSI ou un département fonctionnel. Apprendre à créer de la valeur ajoutée grâce au contexte client. Maîtriser sa communication écrite de manière structurée dans un cadre professionnel. Être capable de poser un contexte business par écrit, en amont et en aval du rendez-vous.	Méthodes et techniques d'investigation professionnelles en "provocative selling". Méthode SPIN. Business game. Approche par la vision et le challenge. Le pré-conditionning mail. Le mail "mutual plan agreement".	Quizz FOAD et mise en situation
Vente services achats	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	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	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	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.	
Strategic Business Review	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.	Piloter son cycle de vente par la méthode MEDDIC. La business review stratégique.	Mise en situation préparatoire à l'évaluation
Business English : Business Development	14	2	Réussir ses entretiens clients en anglais pour développer son activité.	Les rendez-vous clients, la découverte des besoins, et le vocabulaire associé.	Quizz FOAD
ÉVALUATION BLOC 4	-	-	Strategic Business Review.	Évaluation de groupe sur un cas de Strategic Business Review.	30% de la note
	-	-	Business English : Business Development	Évaluer ses connaissances en anglais dans la découverte des besoins client.	10% de la note

ÉVALUATION BLOC 4	7	-	Évaluer la capacité à démarrer un entretien, interagir avec son client, investiguer et synthétiser son besoin.	Évaluation individuelle orale sur un business case de rendez-vous client.	60% de la note
--------------------------	---	---	--	---	----------------

TOTAL BLOC :	196	14		COEFFICIENT BLOC :	19
---------------------	------------	-----------	--	---------------------------	-----------

BLOC 5 - ÉLABORER ET NÉGOCIER UNE SOLUTION À HAUTE VALEUR AJOUTÉE DANS LE SECTEUR DES HAUTES TECHNOLOGIES

Structuration et soutenance de l'offre commerciale	21	4	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 FOAD et mise en situation
Manager ses marges ROI / TCNO	7	-	Savoir préserver ses marges.	Les calculs commerciaux les plus récurrents. Le TCNO au service du prix de vente. Le ROI comme levier de décision.	
Visual selling	7	-	Savoir convaincre visuellement.	Élaborer des présentations efficaces et percutantes visuellement via des outils tels que Canva, etc.	
Communication professionnelle orale	7	-	Maîtriser sa communication orale de manière structurée dans le cadre professionnel.	Entraînement à la communication verbale et non verbale.	
Négociation et closing de deals	21	3	Maîtriser le "closing" d'une affaire. Connaître et appliquer les règles de négociation.	Les règles de préparation d'une négociation. Les cinq règles d'or. Études de cas / mises en situation.	Quizz FOAD et mise en situation
Crazy Business Day	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	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	28	-	Comprendre les attentes client. Identifier et comprendre les métiers et les enjeux simples liés aux systèmes d'information dans l'entreprise.	- Vente de solutions packagées. - Vente de prestations de services informatiques. - Vente d'infogérance.	Mise en situation sur module de 2 jours
Business English : Negotiation & Soutenance	21	5	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.	Quizz FOAD
ÉVALUATION BLOC 5	-	-	Business English : Negotiation & Soutenance	Évaluer ses connaissances en anglais dans la soutenance et la négociation d'une offre.	10% de la note
	14	-	Évaluer une soutenance de vente sur un cas en hautes technologies.	Évaluation individuelle orale : - jour 1 : soutenance propale, schéma fonctionnel et communication, - jour 2 : négociation et intégration IT	90% de la note
TOTAL BLOC :	147	12		COEFFICIENT BLOC :	19

BLOC 6 - MANAGER LES PROJETS EN INTÉGRANT LES ASPECTS TECHNIQUES, FINANCIERS ET HUMAINS DANS UN CONTEXTE NATIONAL OU INTERNATIONAL

Management de projet	28	7	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 FOAD et mise en situation
Management des ressources humaines	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	28	-	Apprendre les bons réflexes en termes de management d'équipe.	Les fondamentaux du management : rôle et missions du manager, diagnostic de situation, l'accompagnement commercial, le plan de redressement.	Mise en situation
Droit commercial du digital	14	-	Connaître les principales règles en droit des affaires.	Apprivoiser tout l'environnement contractuel du digital. Comment lire et négocier un contrat commercial. Identifier les clauses négociables. Négocier les clauses d'un contrat.	
Intercultural management	14	2	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'interculturel dans l'entreprise (à tous les étages : nationalités, fonctions, âge, social...). L'interculturel en situation de vente. Manager les différences.	
Lean management	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.	
ÉVALUATION BLOC 6	14	-	Évaluation dont l'objectif est de comprendre les étapes stratégiques d'un projet.	Évaluation de groupe orale sur le pilotage d'un projet, le management des équipes et la gestion des aléas.	100% de la note
TOTAL BLOC :	119	9		COEFFICIENT BLOC :	15

MÉMOIRE PROFESSIONNEL

Accompagnement au Grand Oral de la Tech	7	-	Évaluer et mesurer les connaissances IT acquises tout au long de l'année.	Présentation du cahier des charges du Grand Oral, présentation des attentes du jury. Accompagnement et préparation au Grand Oral	
Grand Oral de la Tech	7	-	Soutenir à l'oral devant un jury.	Soutenance orale de 20 minutes devant un jury de professionnels. Le candidat formalisera un support pour animer sa soutenance.	Soutenance orale (individuelle) Coef. 6
Accompagnement mémoire écrit : problématique commerciale	7	-	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 écrit de 50 pages (individuelle) Coef. 4
Soutenance mémoire problématique commerciale	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 (individuelle) Coef. 7
TOTAL BLOC :	28	0		COEFFICIENT BLOC :	17

TOTAL HEURES :	952			TOTAL COEFFICIENTS :	120
-----------------------	------------	--	--	-----------------------------	------------