

Référentiel de formation Mastère "Ingénieur d'Affaires" Titre 7 Ingénieur d'affaires en Hautes Technologies (bac +5) 928 h Code RNCP : 13093

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 928h de cours, dont 900h en présentiel et 28h 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	Modalités d'évaluation	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 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 4 grandes méthodologies utilisées Mise en situation du business game avec les étapes	/	0
Pilotage de carrière	Présentiel	7	Piloter son insertion professionnelle à travers la connaissance de soi, sa capacité à construire une réflexion autour de ses choix de carrière et son agilité lors d'un entretien de recrutement	Coaching pour réussir ses entretiens / simulations d'entretien Les différents métiers possibles et carrières associées	/	0
Business English: Future Career	FOAD	2,5	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	/	0
	Présentiel	17,5				
		112	Bloc n°1 : "Compréhension et analyse de son écosystème technologique"			16
Fondamentaux du secteur du numérique	Présentiel	14	Connaître les offres et les acteurs du secteur	Historique du secteur numérique Acteurs du secteurs numériques et business models associés Architectures numériques Économie du secteur numérique	Evaluation écrite (individuelle)	2
	FOAD	4,5				
Solutions numériques pour l'entreprise	Présentiel	35	Maîtriser les techniques et les offres du secteur numérique	DSI ET Systèmes d'information MOA-MOE (1) Projets informatiques (1) Réseau/télécom (1) Logiciel Métier ERP / CRM/ BIG DATA (2)	Présentation orale (groupe) + Quiz de connaissances (individuel)	4
	FOAD	2,5				
Technologies numériques innovantes	Présentiel	28	Maîtriser les techniques et les offres spécifiques au secteur digital	Social Business / Mobilité / Analytics / Cloud computing et sécurité / Intelligence Artificielle / Blockchain / Quantique / IOT	Mise en situation business game (en groupe) + quizz	3
Veille technologique	Présentiel	7	Développer sa culture générale et sa connaissance du secteur des Hautes Technologies	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 de (20 minutes) sur un sujet tiré au sort	4
Transformation digitale	Présentiel	21	Maîtriser l'approche client en cas de commercialisation de solutions innovantes	Solutions innovantes digitales disruptives L'Ecosystème du Chief Digital Officer (CDO) Evaluation	Quizz individuel	3
		175	Bloc n°2 : "Conception d'un plan stratégique"			17
Plan d'actions commerciales	Présentiel	7	Savoir élaborer un plan d'actions commerciales	Plan d'actions commerciales (PAC)	Dossier écrit individuel	1
Gestion des entreprises	Présentiel	56	Comprendre les enjeux de rentabilité d'une entreprise et d'équilibre financier d'une entreprise Comprendre les enjeux du risque financier d'une entreprise et du pilotage budgétaire	Acquérir des clés de lecture et d'analyse du bilan, du compte de résultat et de leurs annexes, Connaître les bonnes pratiques en termes de rentabilité et d'équilibre financier, Connaître les ratios déterminants du risque financier d'entreprise et leurs composantes, S'approprier les techniques de conception d'un Business Plan	Evaluation écrite pour la partie analyse financière (individuelle) + dossier écrit en groupe pour le business plan	5
Stratégie des entreprises	Présentiel	28	Comprendre les différents statuts et organisation des entreprises actuelles, identifier leurs stratégies notamment commerciales	Les différentes conceptions et formes d'entreprise L'analyse stratégique, l'analyse concurrentielle 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	50 % ateliers collaboratifs (contrôle continu) 50% étude de cas (fin de session)	3
Économie et mondialisation	Présentiel	21	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	50 % : Examen final sur table 40 % : Exposé en groupe 10 % : Devoirs maisons	2
Entrepreneuriat	Présentiel	21	Donner aux étudiants 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	Rendu d'un dossier (en groupe) + oral (groupe) + QCM (Note individuelle)	2

Stratégie de réponse	Présentiel	35	Etre capable d'avoir une approche globale d'une affaire Appréhender les stratégies d'influence Maîtriser le décryptage d'un cahier des charges	Le plan d'affaires : Approche systémique du compte Le cahier des charges L'intégration d'une multiplicité d'interlocuteurs	Soutenance orale en groupe	3
Business English: Business Strategy	Présentiel	7	Analyser le fonctionnement d'une entreprise, créer son plan stratégique	Une analyse d'une entreprise sur un cas	Présentation en groupe	1
		272,5	Bloc n°3 : "Détection et investigation d'affaires complexes"			23
Prospection & social selling	Présentiel	28	Connaître et mettre en œuvre les techniques de prise de rendez-vous par téléphone	La préparation L'accroche Les compelling events Matrice USP Le cold call Le social selling	Notation du plan d'actions de prospection écrit + soutenance (individuelle)	3
	FOAD	2				
Marketing & outils digitaux pour la vente B to B	Présentiel	28	Comprendre les forces et faiblesses de son offre commerciale, l'attractivité de son offre pour les différentes typologies de clients et définir son territoire d'action commerciale B2B	Segmenter ses prospects et ses clients Se positionner sur un marché / SWOT Définir ses cibles de prospection et les qualifier Les outils de la prospection digitale	Evaluation écrite (dossier marketing et digital) individuelle	2
Stratégie d'influence et Lobbying	Présentiel	21	Décrypter les stratégies d'influence, et repérer les enjeux et connaître les pratiques de lobbying, notamment dans le cas de réponse à des appels d'offre	Typologies et historique des stratégies d'influence sur les grands comptes Lobbying et facilitation de la prise de décision du client	10% sur le travail de recherche demandé 60% sur le rapport écrit de l'étude de cas 30 % sur la présentation orale	2
Communication professionnelle	Présentiel	28	Maîtriser sa communication écrite et orale de manière structurée dans un cadre professionnel	Entraînement à la communication verbale et non verbale Entraînement aux écrits professionnels (mails, posts, articles blog...)	Présentation orale J2 et Evaluation écrite (individuelle) J4	3
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)	2
	FOAD	1				
Comprendre les enjeux métiers	Présentiel	35	Comprendre les principales fonctions et direction de l'entreprise et des processus métiers	Des professionnels expliquent leurs métiers, leurs enjeux, les process et les attentes vis à vis des commerciaux	Business game par grande fonction (soutenance en groupe)	3
Investigation client	Présentiel	28	Développer une capacité au questionnement commercial et à la découverte des besoins du client face à un DSI ou d'un département fonctionnel	Les règles Les méthodes Mises en situation Évaluation	Soutenance orale (individuelle)	4
	FOAD	2				
Vente service achats	Présentiel	14	Maîtriser une approche client spécifique par type de métiers	Achats 2.0 et vente aux services achats de prestations numériques et digitales	Mises en situation en groupe et quizz individuel	1
Vente indirecte	Présentiel	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	30 % présentation orale en sous-groupe et 70% évaluation écrite en fin de module	1
Business English : Business Development	Présentiel	42	Réussir sa prospection et ses entretiens clients pour développer son activité commerciale, analyser un marché ainsi que les tendances financières d'une entreprise, et maîtriser le vocabulaire associé	La prospection, les rendez-vous clients, les enjeux et les activités d'une entreprise, et le vocabulaire associé	Présentation Orale	2
	FOAD	8,5				
		155,5	Bloc n°4 : "Elaboration et négociation d'une solution à haute valeur ajoutée"			29
Structuration et soutenance de l'offre commerciale	Présentiel	28	Maîtriser la structuration d'une offre commerciale, sa soutenance et la négociation finale	La proposition et sa structure L'executive summary ROI / TCO La soutenance	Soutenance individuelle	3
	FOAD	2				
Négociation et suivi d'affaires	Présentiel	21	Maîtriser le "closing" d'une affaire Connaître et appliquer des techniques de négociation	Les règles La méthode (Korda) Etude de cas Mises en situation	Ecrit: dossier stratégique d'une négociation complexe + une note à l'oral lors des mises en situation (en groupe)	2
Crazy Business Day	Présentiel	7	Appréhender l'ensemble du cycle de vente, de la prospection à la soutenance d'offre en passant par l'entretien de découverte, à travers un serious game et devant un jury de professionnels	Business game qui réunit les étapes du cycle de vente durant une "folle journée commerciale"	Mise en situation en groupe d'un cycle de vente complet	2
Soutenance finale de vente	Présentiel	14	Maîtriser le cycle de vente à travers la soutenance finale d'une offre commerciale devant un jury (particulièrement les étapes de l'investigation et de la soutenance)	Evaluation au travers de business games et jeux de rôles.	Soutenance de l'offre sur un cas de vente (individuelle)	8
IT Business Game	Présentiel	14	Serious game permettant de récapituler et de mettre en pratique les compétences en investigation et 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 en groupe	4
Vente de solutions numériques	Présentiel	42	Comprendre les attentes clients / identifier et comprendre les métiers et les enjeux simples liés aux systèmes d'information dans l'entreprise	Vente solutions packagées Vente de solutions de services informatiques Vente de projets avec engagement Vente infrastructure et infogérance Soutenance finale	Soutenance de l'offre (individuelle)	8
Business English: Negotiation	Présentiel	24,5	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	Soutenance Orale	2
	FOAD	3				
		108,5	Bloc n°5 : "Management"			10
Management de projet	Présentiel	66,5	Acquérir les fondamentaux du mode projet et mener un projet réel en petit groupe	Les groupes de projets auront à mener pendant une année un projet professionnel avec des objectifs identifiés au départ. Un tuteur de projet les accompagnera pendant toute la durée du projet. Ils alterneront des séances de tutorat et de travail en autonomie afin d'assurer la réussite de leur projet.	10 % QCM 10% Communication 40 % suivi projet MOA 20 % soutenance (en groupe) 20 % dossier (en groupe)	5

Management d'équipe commerciale	Présentiel	28	Apprendre les bons réflexes en termes de management d'équipe et savoir monter une équipe projet	Les fondamentaux du management : Rôles et missions du manager, diagnostic de situation, l'accompagnement commercial, le plan de redressement, le recrutement Monter et manager une équipe projet : Monter une équipe projet, définir les règles de fonctionnement, manager une équipe à distance, conduire le changement organisationnel lié au projet	Etude de cas à l'écrit (évaluation individuelle)	3
Intercultural Management	Présentiel	14	Comprendre les enjeux des pratiques culturelles des collaborateurs ou des clients en situation de vente	L'interculturel dans l'entreprise (à tous les étages : nationalités, fonctions, âge, social...) L'interculturel en situation de vente Manager les différences	Exposé en groupe	2
		42,5	Mémoire Professionnel			25
Accompagnement Mémoire écrit sur une problématique commerciale	Présentiel	9	Produire un document structuré analysant une problématique commerciale.	Tutorat individuel sur la formalisation du mémoire 2h Présentation du cahier des charges mémoire 7h (présentation de l'entreprise, de son contexte et de ses enjeux, problématique commerciale, analyse de la problématique)	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	/	0
Soutenance mémoire problématique commerciale	Présentiel	7	Soutenir à l'oral sa problématique commerciale devant un jury	Soutenance de mémoire devant un jury de professionnels. Le candidat formalisera un support pour animer sa soutenance de mémoire	Soutenance orale du mémoire professionnel (individuelle)	7
Accompagnement Mémoire écrit : étude de cas commercial	Présentiel	5,5	Produire un document structuré analysant un cas de vente.	Accompagnement individuel sur la rédaction et la formalisation du mémoire 2h Présentation du cahier des charges associé afin de comprendre les attentes du jury et y répondre 3,5h	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	/	0
Soutenance mémoire cas de vente	Présentiel	7	Soutenir à l'oral son étude de cas client devant un jury professionnel	Soutenance de l'étude de cas client de 20 minutes devant un jury de professionnels. Le candidat formalisera un support powerpoint pour animer sa soutenance	Soutenance orale du mémoire professionnel (individuelle)	8
TOTAL		928				120

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

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