

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.

| |
|---|
| Modules |
| Hors Bloc |
| Semaine de rentrée / Business Week |
| Toolbox |
| Soft Skills for Sales |
| Bloc 1 : compréhension et analyse de son écosystème : secteur des hautes technologies et fonctionnement des entreprise |
| Fondamentaux du secteur de la tech |
| Solutions numériques pour l'entreprise |
| Fondamentaux de l'entreprise & RSE |
| Gestion des entreprises |
| Business English: Market Study |
| Evaluation Bloc1 |
| Bloc 2 : détection et développement des opportunités d'affaires |
| Social Selling |
| Prospection |
| Sales automation |
| Marketing B to B / Growth Hacking |
| Plan d'actions commerciales |
| Business English: Prospection |
| Evaluation bloc 2 |
| Bloc 3 : ouverture, investigation et reformulation du besoin client |
| Vendre avec les neurosciences |
| Value selling & provocative selling |
| Evaluation bloc 3 |
| Bloc 4 : structuration, soutenance et négociation d'une offre avec proposition de valeur |
| Structuration et soutenance de l'offre commerciale |
| Vente de solutions numériques |
| Communication Professionnelle |
| Visual Selling |
| Négociation & closing de deals |
| Business English: Oral Presentation |
| Evaluation Bloc 4 |

Mémoire professionnel

Accompagnement Mémoire écrit : étude de cas commercial

Soutenance mémoire cas de vente

EURIDIS MANAGEMENT
7 rue Moncey 75009 PARIS
Tél. : 01 55 99 98 30

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