

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.

Modules
Hors Bloc
Semaine de rentrée / Business Week
Soft Skills for Sales
Bloc 1 : Analyser son écosystème technologique
Fondamentaux du secteur de la tech
Solutions numériques pour l'entreprise
Technologies numériques innovantes
Technologies numériques innovantes
Technical Teams
Business English : Market Study
Bloc 2 : piloter un plan stratégique dans le cadre d'un projet
Entrepreneuriat
Stratégie des entreprises
Business plan et Budget prévisionnel
Économie et mondialisation
Evaluation bloc 2
Bloc 3 : développer des opportunités d'affaires dans le secteur des hautes technologies
Social Selling
Prospection
Sales automation
Marketing B to B/Growth Hacking
Plan d'actions commerciales
Business English : Prospection
Evaluation bloc 3
Bloc 4 : Analyser le besoin client sur une vente complexe en hautes technologies
Stratégie d'influence et Lobbying
Vendre avec les neurosciences
Comprendre les enjeux métiers
Value selling & provocative selling
Vente services achats

Stratégie de réponse aux appels d'offres
Digital Smart Selling : Vendre efficacement en visio
Vente indirecte
Stratégic Business Review
Business English : Business Development
Evaluation bloc 4
Bloc 5 : élaborer et négocier une solution à haute valeur ajoutée dans le secteur des hautes technologies
Structuration et soutenance de l'offre commerciale
Manager ses marges / ROI TCNO
Visual Selling
Communication professionnelle orale
Négociation & closing de deals
Crazy Business Day
IT Business Game
Vente de solutions numériques
Business English: Negotiation et soutenance
Evaluation Bloc 5
Bloc 6 : manager les projets en intégrant des aspects techniques, financiers, et humains dans un contexte national ou international
Management de projet
Management des Ressources Humaines
Management d'équipe commerciale
Droit commercial du digital
Intercultural Management
Lean management
Evaluation Bloc 6
Mémoire professionnel
Accompagnement Mémoire écrit sur une problématique commerciale
Soutenance mémoire problématique commerciale
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.