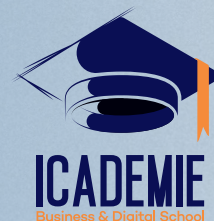


CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

DÉVELOPPER ET DÉPLOYER DES STRATÉGIES DE PROSPECTION COMMERCIALE ADAPTÉES AUX ENTREPRISES IT - 100h



Bloc de compétences issu de la certification professionnelle de niveau 6 :

« Business developer en hautes technologies », enregistrée au RNCP* par EURIDIS Business School.

Fiche RNCP n°40607, enregistrée et publiée au Journal Officiel le 27/01/2020, renouvelée le 30/04/2025, code NSF :

326w : Informatique commercialisation

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40607/>

*Répertoire National des Certifications Professionnelles



OBJECTIFS

La certification complète « Business developer en hautes technologies » dote le chargé d'affaires en hautes technologies d'excellentes qualités de communication et de négociation.

Il est capable de s'adapter à tous types de clients, mais surtout à des interlocuteurs de haut niveau, et de comprendre les problématiques et les enjeux réels de son client pour lui proposer la solution ou le produit complexe adapté.

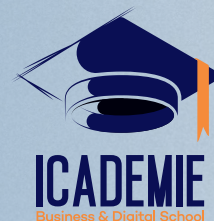
Il intervient sur l'intégralité du cycle de vente complexe, du développement de portefeuille client à la fidélisation.

La formation Bachelor Chargé d'affaires en hautes technologies vous apportera tous les savoirs (connaissances), savoir-être (la posture) et savoir-faire (comment faire) pour devenir un chargé d'affaires BtoB de haut niveau.

Compétences et aptitudes visées

- Élaborer un plan d'actions commerciales structuré et cohérent avec les cibles IT, pour atteindre les objectifs fixés par la direction commerciale dans le secteur des hautes technologies.
- Analyser les indicateurs de performance (KPI) à l'aide d'outils d'analyse, pour proposer des solutions correctives visant à améliorer la rentabilité des actions commerciales dans le secteur IT et ajuster les actions commerciales et marketing selon les résultats observés.
- Défendre le plan d'action commercial omnicanal devant la direction commerciale, en justifiant les choix stratégiques basés sur les analyses de marché et les indicateurs de performance, afin de valider sa mise en œuvre et d'assurer son alignement avec les objectifs globaux de l'entreprise.
- Déployer une stratégie de social selling sur les réseaux sociaux en développant son image professionnelle et celle de l'entreprise, tout en élargissant son réseau de prescripteurs et de décideurs, afin d'être identifié comme un expert des nouvelles technologies et de développer les ventes B2B.
- Concevoir de contenus adaptés aux entreprises B2B, dans le cadre du social selling, en tenant compte des caractéristiques des différentes cibles, y compris les personnes en situation de handicap, en utilisant des outils d'intelligence artificielle et en intégrant les innovations technologiques, afin de créer et diffuser des contenus qualitatifs qui renforcent l'engagement des cibles en ligne.
- Concevoir une stratégie de prospection B2B ciblant les marchés du secteur des hautes technologies, en exploitant différents canaux numériques et en alignant les actions marketing et commerciales pour développer le portefeuille clients et accroître le chiffre d'affaires.
- Qualifier les prospects IT (ou leads) en s'appuyant sur les données issues des CRM et l'analyse de leurs besoins technologiques, en segmentant les cibles et en utilisant des outils numériques, pour identifier les prospects à fort potentiel commercial tout en respectant la législation RGPD.
- Développer des outils de prospection personnalisés adaptés aux cibles B2B, en intégrant les tendances technologiques récentes afin d'optimiser l'efficacité des actions commerciales et faciliter la prise de contact avec les décideurs dans les entreprises IT.

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE DÉVELOPPER ET DÉPLOYER DES STRATÉGIES DE PROSPECTION COMMERCIALE ADAPTÉES AUX ENTREPRISES IT - 100h



Bloc de compétences issu de la certification professionnelle de niveau 6 :

« Business developer en hautes technologies », enregistrée au RNCP* par EURIDIS Business School.

Fiche RNCP n°40607, enregistrée et publiée au Journal Officiel le 27/01/2020, renouvelée le 30/04/2025, code NSF :

326w : Informatique commercialisation

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40607/>

*Répertoire National des Certifications Professionnelles



Compétences et aptitudes visées

- Mettre en œuvre une stratégie de prospection multicanale, en utilisant des outils digitaux et des solutions IT pour cibler les entreprises à forte maturité numérique et générer des leads qualifiés dans le secteur des hautes technologies.
- Prospecter en français et/ou en anglais par téléphone ou via des canaux numériques, afin de prendre des rendez-vous pour des projets nationaux ou internationaux, tout en tenant compte des spécificités des clients, y compris des situations de handicap.

PROFIL

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Apprentis
- Personnes en poursuite ou en reprise d'études

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ



Durée de la formation : **100h**

La formation s'effectue 100 % à distance
(examens inclus)

Après étude du dossier et selon les aménagements possibles, les méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation peuvent être adaptées aux publics en situation de handicap.

MODALITÉS D'ADMISSION

- Disposer d'un ordinateur muni d'une connexion internet, d'un micro et d'une caméra fonctionnels

PRÉ-REQUIS

Pour accéder à ce parcours, vous devez remplir les conditions suivantes :

- Entretien
- Dossier de candidature
- Réussite aux tests d'entrée (compréhension et expression écrites ; anglais)
- Justifier d'une année d'expérience professionnelle

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Accompagnement individuel et en groupe assuré par des tuteurs/formateurs experts dans le domaine.
- Encadrement assuré par un référent pédagogique et un référent examens.
- Webconférences en direct (également accessibles en différé), forums de discussions, messagerie personnelle.
- Apports de contenus, analyse de cas pratiques, jeux de rôles, échanges libres.
- Plateforme accessible 7j/7.
- Accès à une vidéothèque et une bibliothèque numérique.

PROGRAMME

PROSPECTION ET COLD CALLING

- Connaître et mettre en œuvre les techniques de prise de contact avec ses prospects via le téléphone.
- Apprendre à prévoir et piloter son activité stratégique de prospection.

SOCIAL SELLING

- Construire sa stratégie de social selling.
- Créer son profil boosté à l'IA.
- Apprendre à créer des contenus et des visuels avec l'IA.

MARKETING B2B / GROWTH HACKING

- Pratiquer l'inbound et l'outbound marketing pour générer et suivre des leads.
- Créer des agents de prospection et apprendre les bases de l'automatisation.

PLAN D'ACTION COMMERCIAL

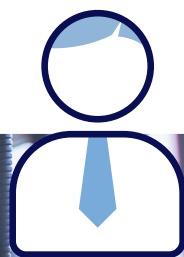
- Savoir élaborer et présenter un plan d'action commercial.

BUSINESS ENGLISH: PROSPECTION

- Prospecter en anglais par mail et par téléphone et développer son activité commerciale.

FONDAMENTAUX DE L'IA GÉNÉRATIVE

- Comprendre le fonctionnement et les évolutions de l'IA.
- Appréhender le fonctionnement des agents IA.



ICADEMIE
Business & Digital School

Modalités d'évaluation

Activités de contrôle continu sur différents modules ;

Évaluations certificatives de fin de bloc :

- Mise en situation professionnelle réelle (production écrite + oral individuel) basée sur un projet professionnel réalisé en entreprise, couvrant l'élaboration et la mise en œuvre d'une stratégie de social selling, de prospection et de développement commercial dans le secteur des hautes technologies.
- Mise en situation professionnelle simulée (jeux de rôle) dans laquelle le candidat réalisera un appel de prospection en français et en anglais.

Équivalences et Passerelles

Équivalences :

Il n'y a pas d'équivalences sur cette formation.

Passerelles :

Certifications professionnelles reconnues en correspondance partielle :

- RNCP34164BC02 - Déployer le plan d'action commerciale cross et multicanal de détection d'opportunités
- RNCP35164BC02 - Elaboration d'une stratégie de développement d'affaires complexes à haute valeur ajoutée
- RNCP38123BC02 - Développer et assurer le suivi de la performance commerciale

Période en entreprise

La période en entreprise est facultative dans le cadre de la validation du bloc de compétences seul.

En cas de validation complète de la certification professionnelle Business developer en hautes technologies, le candidat doit accomplir une période en milieu professionnel à temps plein dans un ou plusieurs établissements de son secteur d'activité, pour une **période minimale de 6 mois (120 jours) de présence en entreprise** (cf. référentiel de formation).

DÉBOUCHÉS

La formation complète vous prépare à devenir notamment :

- Chargé d'affaires B to B
- Négociateur B to B
- Chargé de développement
- Chargé d'affaires
- Business Developer

Cette formation professionnalisante répond à un besoin actuel des entreprises car le secteur souffre d'une pénurie de profils commerciaux B to B. En vous formant au commerce et à la vente B to B, vous accédez à un secteur très porteur, avec un recrutement fort et un salaire élevé.

POURSUITE D'ÉTUDES

La validation de l'ensemble des blocs de cette certification professionnelle vous donne les clés pour être rapidement opérationnel sur le marché de l'emploi. Toutefois, une poursuite d'études peut être une option intéressante si vous souhaitez renforcer votre profil ou vous spécialiser (Mastère professionnel Ingénieur d'Affaires & Business Developer, etc.).

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

DÉLAIS D'ACCÈS

Inscriptions selon un calendrier fixe (une session par an).

Le délai d'accès à la formation est habituellement de 14 jours après validation de votre dossier.

TARIFS

À partir de 1550 € TTC.

Contactez le service Conseil en Formation pour le détail des conditions tarifaires.

MODALITÉS DE FINANCEMENT

- CPF
- Plan de développement des compétences
- Autofinancement

Prise en charge à 100 % possible selon les modalités de financement.

INDICATEURS DE RÉSULTATS – 2023

- Taux de réussite : 100 %
- Taux de satisfaction : Non significatif
- Taux d'insertion à 6 mois : Non significatif



ICADEMIE
Business & Digital School

Formation à Distance

3 Rue Racine
83000 Toulon
09 73 03 01 00
contact@icademie.com
SIRET 489 088 971 00093

Aix-en-Provence

415 Avenue des Chabauds
13320 Bouc-Bel-Air
04 42 58 86 31
contact@icademie-aixenprovence.com
SIRET 489 088 971 00077

Toulon

15 Boulevard de Strasbourg
83000 Toulon
04 89 33 14 62
contact-toulon@icademie.com
SIRET 489 088 971 00051

Paris

5 Rue Saint-Georges
75009 Paris
01 75 85 85 65
contact@icademie-paris.com
SIRET 489 088 971 00101

Lille

5/7 Rue Sainte Anne
59800 Lille
03 66 72 22 25
contact@icademie-lille.com
SIRET 489 088 971 00069