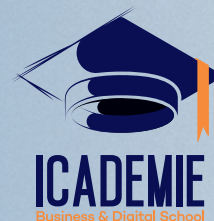


CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

NÉGOCIER UNE OFFRE AVEC PROPOSITION DE VALEUR ET ASSURER LE SUIVI DE PROJETS IT - 90h



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 une proposition commerciale en tenant compte des aspects techniques, contractuels, budgétaires et réglementaires, tout en respectant les besoins et contraintes spécifiques du client dans le secteur des hautes technologies, afin de présenter une solution adaptée, qui facilite la prise de décision et la conclusion de l'accord commercial.
- Solliciter, le cas échéant, l'expertise des équipes techniques et commerciales pour affiner la proposition en fonction des contraintes IT du client, afin de garantir une négociation réussie.
- Valoriser les solutions technologiques proposées (IA, SaaS) en mettant en avant la plus-value technique et commerciale lors d'une soutenance orale en mode executive summary, pour faciliter la prise de décision du client.
- Adapter le discours et les arguments de négociation en analysant les priorités stratégiques des interlocuteurs (décideurs IT, acheteurs technologiques, pour aligner les échanges avec leurs attentes et renforcer la pertinence de la proposition commerciale.
- Préparer une stratégie de négociation en anticipant les objections et en tenant compte des critères techniques et financiers des projets IT pour proposer des contreparties adaptées (ex. : SLA, délais).
- Mener la négociation finale en mettant en œuvre des techniques de closing adaptées aux aspects technologiques (budget, délais, spécifications techniques) pour parvenir à une solution gagnant-gagnant.
- Formaliser les engagements contractuels et techniques liés aux solutions IT négociées, en mobilisant notamment les équipes juridiques et techniques, afin de garantir la conformité des accords et s'assurer que les spécifications convenues répondent aux attentes du client.

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

NÉGOCIER UNE OFFRE AVEC PROPOSITION DE VALEUR ET ASSURER LE SUIVI DE PROJETS IT - 90h



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

- Coordonner l'avancement d'un projet IT (intégration SaaS, infrastructure cloud) en interaction avec les différents acteurs (client, équipe technique, direction) et en utilisant des outils de gestion de projet (Trello, Jira, MS Project), pour assurer la qualité des solutions proposées, tout en respectant les délais et le budget définis.
- Suivre les indicateurs de performance clés (KPI) d'un projet IT (intégration SaaS, infrastructure cloud), en réalisant des ajustements opérationnels basés sur les retours des parties prenantes (client, équipe technique), afin de garantir l'atteinte des objectifs fixés en termes de délais, coûts et qualité des prestations et la satisfaction des parties prenantes.

PROFIL

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

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ



Durée de la formation : **90h**

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

RÉUSSIR SES PRÉSENTATIONS ORALES PROFESSIONNELLES

- Maîtriser sa communication orale et son support de présentation de manière structurée dans le cadre professionnel.

STRUCTURATION ET SOUTENANCE DE L'OFFRE COMMERCIALE

- Maîtriser la structuration d'une offre commerciale, sa soutenance et la négociation finale.

VENTE DE SOLUTIONS NUMÉRIQUES

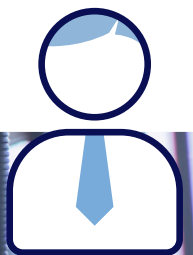
- Comprendre les attentes client.
- Identifier et comprendre les métiers et les enjeux simples liés aux systèmes d'information dans l'entreprise.

NÉGOCIATION ET CLOSING DE DEALS

- Maîtriser le «closing» d'une affaire.
- Connaître et appliquer les règles de négociation.

BUSINESS ENGLISH: ORAL PRESENTATION

- Structurer et soutenir une présentation professionnelle en anglais.



Modalités d'évaluation

Activités de contrôle continu sur différents modules ;

Évaluations certificatives de fin de bloc :

- Mise en situation professionnelle sur une structuration, une soutenance et une négociation d'une offre commerciale sur un cas réel.

Équivalences et Passerelles

Équivalences :

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

Passerelles :

Certifications professionnelles reconnues en correspondance partielle :

- RNCP35164BC03 - Qualification, conception et négociation d'affaires
- RNCP36395BC03 - Construction et négociation d'une offre commerciale
- RNCP38602BC03 - Négociateur des accords contractuels complexes

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