ICADEMIE
Business & Digital School

Bachelor
Vente et négociation commerciale



- Bac+3 (Niveau 6)
- Commerce - Achats
- 100 % à distance

Certification professionnelle de niveau 6 :
« Business developer en hautes technologies », enregistrée au RNCP* par le certificateur Euridis.

Fiche RNCP* n°40607, enregistrée et publiée au Journal Officiel le 30/04/2025, code NSF : 326w : Informatique commercialisation

**Formation accessible par blocs de compétences.*

**Répertoire National des Certifications Professionnelles*

Euridis Business School

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE
Enregistrée au RNCP
Niveau 6

Présentation et objectifs

La certification Business developer en hautes technologies forme des professionnels capables de développer l'activité commerciale d'entreprises du secteur des technologies avancées. Elle permet d'acquérir les compétences nécessaires pour **analyser l'écosystème des technologies, identifier des opportunités de marché et élaborer des stratégies commerciales adaptées aux environnements BtoB**. La certification prépare également à conduire des cycles de vente complexes, construire des propositions de valeur technologiques et négocier avec des décideurs. Elle développe enfin la capacité à piloter des projets technologiques et à coordonner les équipes techniques et commerciales afin d'assurer la réussite des solutions déployées.

Le métier de commercial a fortement évolué avec l'essor des nouvelles technologies (IA, IoT…) et une concurrence accrue, poussant les clients à rechercher plus de valeur. Très recherchée, la fonction de business developer en hautes technologies repose sur une double compétence commerciale et technique, essentielle pour gérer des ventes complexes en BtoB, de la prospection au suivi client.

Face à une pénurie de profils, ce métier est aujourd'hui très recherché et attractif en termes de rémunération. Il répond aux besoins croissants des entreprises tout en offrant des opportunités dans des secteurs dynamiques et porteurs d'emploi.

À l'issue de sa formation, le Business developer en hautes technologies sera capable de :
- Analyser l'environnement stratégique, technologique et financier d'une entreprise IT afin d'identifier ses enjeux, ses opportunités et ses leviers de compétitivité ;
- Construire un plan d'actions commerciales BtoB en cohérence avec la stratégie de l'entreprise et les spécificités du secteur des hautes technologies ;
- Déployer une stratégie de prospection et de social selling pour détecter, qualifier et développer des opportunités commerciales auprès de décideurs IT ;
- Conduire un entretien de vente en analysant les besoins technologiques du client et en formulant une réponse adaptée à ses enjeux ;
- Élaborer et défendre une proposition commerciale intégrant les dimensions techniques, contractuelles, budgétaires et réglementaires d'un projet IT ;
- Négocier et conclure un accord commercial en mobilisant des arguments de valeur et des techniques de closing adaptées au secteur IT ;
- Assurer le suivi et la coordination d'un projet technologique afin de garantir la qualité de la solution, la satisfaction client et l'atteinte des objectifs fixés.

Compétences

- Analyser la stratégie d'une entreprise IT (diagnostic, positionnement, outils type SWOT/PESTEL)
- Analyser l'environnement externe, réaliser une veille concurrentielle et identifier les enjeux/FCS
- Analyser la performance financière et gérer les risques (solvabilité, ratios, budget prévisionnel)
- Adapter la stratégie financière selon les performances et les évolutions du marché
- Assurer une veille technologique (IA, cybersécurité, cloud) et évaluer leurs impacts
- Construire et piloter des plans d'actions commerciales basés sur les KPI
- Analyser les performances commerciales et optimiser les actions via des outils (SAP, Power BI)
- Déployer des stratégies de social selling et créer des contenus BtoB
- Concevoir et mettre en œuvre des stratégies de prospection multicanale
- Qualifier les leads et segmenter les cibles via CRM (respect RGPD)
- Prospecter en multilingue (FR/EN) et générer des rendez-vous qualifiés
- Analyser les interlocuteurs et identifier leurs besoins (SPIN Selling, DISC, PNL)
- Conduire des entretiens de vente et formaliser les besoins clients
- Élaborer des propositions commerciales adaptées (technique, budget, réglementaire)
- Valoriser les solutions technologiques et soutenir les propositions commerciales
- Préparer et conduire des négociations complexes jusqu'au closing
- Coordonner et piloter des projets IT (outils de gestion de projet)
- Suivre les KPI projet et piloter l'amélioration continue (qualité, coûts, délais)

Pour consulter la version détaillée des compétences, vous pouvez vous référer à la fiche RNCP du titre.

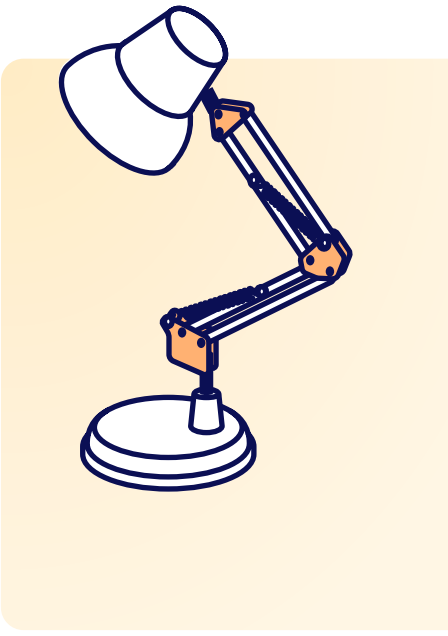
Aptitudes visées

- Analyse du secteur des hautes technologies et de l'écosystème des entreprises IT
- Analyse de la performance comptable et financière nécessaire au pilotage de l'organisation
- Réalisation d'une veille technologique sur les évolutions du secteur de l'IT
- Conception d'un plan d'actions commerciales BtoB en cohérence avec la politique commerciale de l'entreprise
- Élaboration d'une stratégie de social selling dédiée aux entreprises des hautes technologies
- Élaboration d'une stratégie de prospection BtoB tenant compte des nouveaux outils digitaux
- Mise en oeuvre d'un plan de prospection BtoB
- Préparation d'un entretien de vente réussi en tenant compte d'éventuelles situations de handicap
- Conduite et conclusion d'un entretien de vente dans le secteur IT
- Formalisation et suivi post-entretien client dans le secteur IT
- Élaboration d'une proposition détaillée spécifique au secteur des hautes technologies
- Élaboration de la stratégie de négociation en lien avec la stratégie commerciale de l'entreprise
- Closing de deal et suivi de projet dans le secteur des hautes technologies

Débouchés

Les secteurs d'activités concernés sont les suivants :
- Opérateurs et intégrateurs de télécommunications
- Sociétés de conseils
- Sociétés de services en ingénierie informatique / Entreprise de services du numérique
- Editeurs de logiciels
- Constructeurs de matériels informatiques et Télécoms
- Distributeurs et grossistes de solutions informatiques et Télécoms
- Energie (cabinet de conseil et d'ingénierie)
- Plus généralement toute entreprise qui développe et propose des solutions à caractère technologique aux organisations afin d'optimiser leur fonctionnement.

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :
- Chargé d'affaires
- Business Developer
- Account Manager
- Business Manager
- Commercial entreprises
- Responsable commercial
- Responsable de comptes
- Commercial Sédentaire
- Sales developement representative (SDR)



Programme

Une spécialité à choisir pour toute l'année parmi les 3 options suivantes :
Tech, IA & innovation / Marketing digital / International Business (modules de spécialités en anglais)

À partir de 100h

Bloc 1 - Réaliser l'analyse stratégique d'une entreprise et de son écosystème dans le secteur des hautes technologies

- Fondamentaux de l'IA et des agents IA
- Solutions numériques pour l'entreprise
- Fondamentaux de l'entreprise et RSE
- Écosystème technologique
- Esprit critique
- Gestion des entreprises

Modules de spécialités :

Spécialité Tech, IA & innovation :
- IA et Big Data
- Ecosystème technologique niv.2
- Technologies Numériques Innovantes

Spécialité International Business (en anglais) :
- Geopolitics
- Imports and exports
- Supply chain

Spécialité Marketing digital :
- Marketing stratégique
- Business English
- IA et Data marketing

À partir de 100h

Bloc 2 - Développer et déployer des stratégies de prospection commerciale adaptées aux entreprises IT

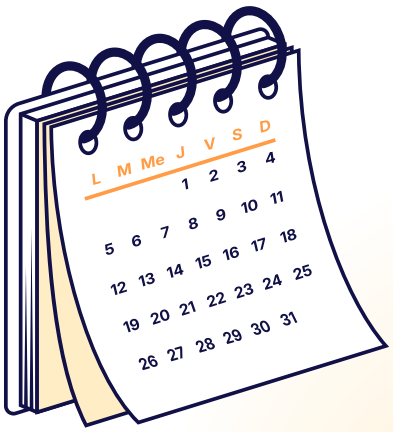
- Social selling & IA copywriting
- Stratégies d'acquisition BtoB
- Prospection & Cold Calling
- IA Sales Automation
- Plan d'actions commerciales
- Commercial augmenté

Modules de spécialités :

Spécialité Tech, IA & innovation :
- Business English
- Commercial augmenté - avancé
- Préparation à la certification Hubspot

Spécialité International Business (en anglais) :
- Commercial augmenté - avancé
- Préparation à la certification Hubspot
- International prospection

Spécialité Marketing digital :
- La communication au service de l'acquisition
- Construire un CRM
- Traffic management et parcours client
- Découverte de google analytics



Programme

À partir de 70h

Bloc 3 - Explorer et reformuler les besoins technologiques d'un client lors de l'entretien de vente

- Vendre avec les neurosciences
- Value selling & provocative selling

Modules de spécialités :

Spécialité Tech, IA & innovation :
- Explorer les besoins dans un contexte Industrie 4.0

Spécialité International Business (en anglais) :
- Dynamiques culturelles et relation client internationale

Spécialité Marketing digital :
- Online customer success management

À partir de 90h

Bloc 4 - Négocier une offre avec proposition de valeur et assurer le suivi de projets IT

- Structurer et soutenir une offre commerciale augmentée par l'IA
- Business English
- Vente de prestations de services informatiques
- Négociation et closing de deals boosté à l'IA

Modules de spécialités :

Spécialité Tech, IA & innovation :
- Communication professionnelle
- Négociation et closing de solutions innovantes
- Vente de solutions packagées

Spécialité International Business (en anglais) :
- International negociation
- Channel management
- European law

Spécialité Marketing digital :
- Programme ambassadeur, promoteurs et fidélisation
- Négocier avec les prestataires

À partir de 50h

Mémoire professionnel

- Produire un document structuré analysant un cas de vente et soutenir le mémoire devant un jury

À partir de 40h

Compétences transversales

- Prise en main de cursus
- Développement personnel et soft skills
- Préparation au TOEIC
- Toolbox & IA for work

Période en entreprise

Le candidat à la certification professionnelle de Business developer en hautes technologies 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).

100 % à distance (examens inclus)

À partir de 450h - Durée ajustable en fonction du profil

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.
Nous consulter pour plus d'informations.

Profils

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Apprentis
- Personnes en poursuite ou en reprise d'études
- Entrepreneurs / auto-entrepreneurs
- Être motivé et avoir un attrait pour la vente / négociation
- Avoir de bonnes capacités relationnelles et un potentiel commercial

Prérequis

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

- Réussite au test de positionnement : test de positionnement en culture générale (français, anglais, commerce) permettant de vérifier l'adéquation du niveau du candidat avec les exigences de la formation
- Être titulaire d'une certification de niveau 5 (bac+2)
- OU Être titulaire d'une certification de niveau 4 (bac) et justifier de 3 ans d'expérience à un poste de Chargé d'affaires, Business Developer, Chargé de développement commercial, Commercial, etc. (sous réserve d'accord du certificateur), hors stages et alternances

Modalités d'accès

- Entretien
- Dossier de candidature
- Disposer d'un ordinateur muni d'une connexion internet, d'un micro et d'une caméra fonctionnels

Délais d'accès

Inscriptions à tout moment de l'année.
Rentrée en septembre dans le cas d'une inscription au parcours complet.
Le délai d'accès à la formation est habituellement de 14 jours après validation de votre dossier.

Modalités d'évaluation

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury au vu :

- Des résultats d'évaluations individuelles et de groupe passées en cours de formation (études de cas (épreuve écrite et orale), mise en situation professionnelle réelle et/ou simulée, jeux de rôle, simulation, oraux, dossiers) ;
- Du dossier de mémoire et de la soutenance orale associée ;
- De la présence effective d'un minimum de 120 jours en entreprise.

Pour consulter la version détaillée des modalités d'évaluation, vous pouvez vous référer à la fiche RNCP du titre.

Poursuite d'études

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 et business developer).

Validation de blocs de compétences, équivalences et passerelles

Possibilité de validation de bloc de compétences :
Il est possible de valider un ou plusieurs blocs de compétences de ce titre.

Équivalences et passerelles :
Vous pouvez consulter la liste des équivalences et passerelles sur cette formation directement via la fiche RNCP du titre.

Indicateurs de résultats (2024-2025)

Sources :
Année de référence des taux 2024-2025 pour : le nombre d'apprenants totaux, présentés à l'examen, en réussite, en rupture ou abandon
Année de référence des taux 2023-2024 pour : l'insertion professionnelle de nos apprenants, la poursuite d'étude et la valeur ajoutée

Formation 100 % à distance

Indicateurs généraux

4 apprenants ont suivi leur formation sur l'année 2024-2025. Étude réalisée auprès de nos 4 apprenants ayant passé les examens (taux de présentation à l'examen : 100 %), dans le cadre d'une enquête d'insertion (taux de retour : 50 %).

Taux d'obtention de la certification : 75 %
Taux de satisfaction : Non significatif
Taux d'insertion à 6 mois : 0 %
Taux d'insertion à 6 mois dans les métiers visés : Non significatif

Indicateurs alternance

4 apprentis ont suivi leur formation sur l'année 2024-2025. Étude réalisée auprès de nos 4 apprentis ayant passé les examens (taux de présentation à l'examen : 100 %), dans le cadre d'une enquête d'insertion (taux de retour : 50 %).

Taux d'obtention de la certification des apprentis : 75 %
Taux de satisfaction des apprentis : Non significatif
Taux d'interruption en cours de formation : 0 %
Taux de rupture du contrat d'apprentissage : 75 %
Taux de poursuite d'études des apprentis : 100 %
Taux d'insertion des apprentis à 6 mois : 0 %
Taux d'insertion à 6 mois dans les métiers visés : 0 %
Taux de valeur ajoutée : Non significatif

Méthodes pédagogiques mobilisées

- 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.

Financements

Modalités de financement

- Contrat d'apprentissage
- CDI Apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- CPF
- CPF transition
- Plan de développement des compétences
- France Travail
- Autofinancement

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

Tarifs

À partir de 4 400 € TTC.
Contactez le service Conseil en Formation pour le détail des conditions tarifaires.



ICADEMIE
Business & Digital School

Google
4,9/5 ★★★★★
Sur plus de 1200 avis

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

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

Paris
44 bis Quai de Jemmapes
75010 Paris
01 75 85 85 65
contact@icademie-paris.com
SIRET 489 088 971 00192

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

Icademie est membre du groupe Eureka Education, spécialiste de l'enseignement supérieur professionnel en France.
Établissement d'enseignement supérieur privé à distance.
Centre de formation continue enregistré sous le numéro de déclaration d'activité : 93 83 03 805 83.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État - Code APE : 8559A - N° Académique : 083DISOE

Ce document peut faire l'objet de modifications afin de répondre à des impératifs d'ordre pédagogique.
Date de MAJ de la fiche : 16/11/2026