

Ingénieur d'affaires ?

Renforcez et diplômez
vos compétences



Euridis
L'école des ingénieurs commerciaux TIC

L'atelier de l'Ingénieur d'Affaires

Depuis plus de 15 ans, EURIDIS forme les experts de la fonction commerciale dans les nouvelles technologies. Ingénieurs d'affaires, chargés d'affaires, commerciaux sédentaires et ingénieurs commerciaux, nous avons intégré toutes les facettes et spécificités du métier dans notre approche de la formation.

Déjà accessible en apprentissage ou par la VAE, nous ouvrons aujourd'hui notre diplôme aux personnes salariées grâce à la période de professionnalisation.

A qui s'adresse ce cursus ?

A toute personne exerçant une fonction commerciale (B to B) dans une entreprise informatique ou télécom : SSII, éditeurs de logiciel, constructeurs de matériels, intégrateurs, opérateurs de télécommunications. Dans certaines conditions, des demandeurs d'emplois peuvent également suivre ce cursus diplômant.

Ce cursus vous permettra de :

- Obtenir un diplôme pour valoriser vos connaissances et votre expérience du métier
- Faire le point sur vos pratiques, tester vos techniques de vente et de négociation face à un groupe d'apprenants ainsi qu'à des experts de la fonction commerciale, échanger sur les évolutions du métier et retenir les meilleures pratiques
- Structurer votre démarche pour évoluer vers des comptes plus importants et dépasser vos objectifs commerciaux.

Une démarche complète :

Un positionnement en amont :

Objectifs :

Cibler au plus près des besoins de développement de compétences par :

- La composition sélective des groupes d'apprenants
- L'adaptation des cas pratiques

Comment :

Par l'envoi d'un questionnaire préalable complété par un entretien individuel qui nous renseigneront sur l'expérience dans la vente du candidat, les offres commercialisées, le type de clients adressés et ses attentes concrètes.

Une formation pratique et dans la durée :

Objectifs :

Acquérir, renforcer ou développer l'ensemble des comportements « gagnants » pour détecter et remporter des affaires dans le monde des nouvelles technologies. Transformer les axes de progression en plan d'actions au quotidien pour dépasser ses objectifs.

Comment :

Un cursus de 21 jours de cours répartis sur 10 mois (soit en moyenne 2 jours de cours par mois)

- 10 jours sur la vente de solutions TIC
- 4 jours en négociation d'affaires
- 2 jours en gestion et droit commercial
- 2 jours en Marketing et Stratégie commerciale
- 1 jour en Management d'équipe
- 2 jours en « Business et système d'information »

Le cursus sera clôturé par une soutenance individuelle devant un jury de professionnels.

11, rue des petites écuries - 75010 Paris - Tél.: (+33) 01 53.34.32.10 - Fax: (+33) 01 53.34.32.19 - www.euridis-ecole.com

Notre pédagogie :

1. 1/3 d'apports et 2/3 de mises en situation
2. de nombreuses séquences de jeux sont intégrées dans le parcours : « Faire avec plaisir et procurer du plaisir à faire »
3. favoriser les échanges avec chacun et valoriser toutes les expériences
4. association systématique des comportements adaptés aux savoir-faire transmis
5. des travaux à partir des cas métiers apportés par les participants
6. des évaluations mises en place à chacune des étapes du parcours : l'apprenant sait exactement où il en est.

Les + du cursus Euridis

+ Un accompagnement individualisé entre les sessions

5 heures de coaching réparties sur l'ensemble du cursus.
A la fin de chaque module, chacun se définit un plan d'action individuel pour l'intersession.

+ Des mises en situations filmées et débriefées

Sur les étapes clés de la vente et de la négociation.
Chaque étude de cas est issue des situations réelles des apprenants.

+ Un tutorat encadré pour pérenniser l'apprentissage

Remise d'un guide pratique au manager de l'apprenant. Celui-ci contient des conseils opérationnels pour que le manager aide son collaborateur à acquérir ou renforcer dans la durée toutes les compétences travaillées pendant ce cursus.

+ Des groupes de 10 personnes

L'objectif est de renforcer la mise en œuvre opérationnelle en optimisant l'interaction et l'individualisation du parcours.

+ Des références clients parmi les acteurs reconnus du marché de l'informatique et des Télécoms :

SFR, EMC, Cap Gemini, SAP, Logica, DELL, Orange,…

Comment s'inscrire ?

> La prochaine session démarrera le **10 février 2010.**
> Le dossier doit être déposé avant le **10 janvier 2010.**

Un premier contact téléphonique sera établi avant le 15 janvier avec les personnes sélectionnées. A la suite de cet entretien, l'inscription deviendra définitive.

Combien ça coûte ?

Le cursus complet (Entretien de positionnement + Formation en groupe + Accompagnement individuel) coûte 8175 euros (Hors Taxe) pour 165 heures de cours.



Comment financer ce cursus ?

Pour un salarié, l'OPCA de l'entreprise finance tout ou partie de la période de professionnalisation.
Par exemple, le FAFIEC, l'OPCA des SSII et éditeurs de logiciels, financera en intégralité le cursus entre 8 250 et 9 900 euros selon le profil de l'apprenant.
Pour un salarié de la branche des télécommunications, AUVICOM, l'OPCA prendra en charge le cursus à hauteur de : 4000 euros (24 euros de l'heure).

Le diplôme est-il homologué ?

Oui, il s'agit d'un titre inscrit au niveau 2 (Bac+4) dans le répertoire national de la certification professionnelle : RNCP.

L'obtention du titre valide donc 4 années d'étude après le bac et permet l'obtention de 120 ECTS.
Enfin, EURIDIS est un établissement d'enseignement supérieur reconnu par l'Etat.

11, rue des petites écuries - 75010 Paris - Tél.: (+33) 01 53.34.32.10 - Fax: (+33) 01 53.34.32.19 - www.euridis-ecole.com