



ICADEMIE
Business & Digital School



FORMATION PAR BLOCS DE COMPÉTENCES

BACHELOR CHARGÉ D'AFFAIRES EN HAUTES TECHNOLOGIES

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/mcp/40607/>

*Répertoire National des Certifications Professionnelles



OBJECTIFS

Le métier de commercial a beaucoup évolué ces dernières années en même temps que le marché avec l'apparition et l'explosion des nouvelles technologies telles que l'IA, l'internet des objets, l'industrie connectée...

La concurrence exacerbée ainsi que la quête de valeur de la part des clients sont les moteurs de cette évolution. Le nombre d'offres d'emploi de profils commerciaux a bondi ces dernières années, rendant le métier de business developer en hautes technologies de plus en plus plébiscité par de nombreuses entreprises.

La fonction commerciale est indispensable à l'ensemble des entreprises quelle que soit la taille ou le secteur d'activité. La double compétence commerciale + technique offre un réel avantage à cette fonction par rapport à des commerciaux dits «traditionnels». Savoir identifier, négocier et finaliser des opérations de vente complexe sont des savoir-faire très recherchés chez les commerciaux d'aujourd'hui évoluant en B2B.

Le business developer en Hautes Technologies effectue des missions de vente complexe, dite de vente/conseil, en B-to-B, sur des produits ou services à forte valeur ajoutée. Il se doit de maîtriser le cycle de vente dans son intégralité, de la prospection au suivi d'affaires finalisées, en passant par l'ensemble des étapes nécessaires à la fois à bonne compréhension des enjeux de son activité et de celle du client, et à la réalisation de son objectif premier : la vente.

Cela permet de répondre à une pénurie de profils. Le métier de business developer fait par conséquent partie des métiers les plus prisés en termes de recrutement ce qui impacte le niveau de rémunération devenue de plus en plus attractive. Ce sont ces éléments qui nous ont amenés à former un profil spécifique de commerciaux 2.0 sur un marché en tension pour répondre à des besoins des entreprises toujours croissants tout en offrant à nos apprenants la possibilité d'apprendre un métier passionnant et d'intégrer une activité dynamique, dans des secteurs générateurs d'emplois.

Plus concrètement, les principales activités professionnelles exercées dans le contexte des hautes technologies par le business developer sont liées aux différentes étapes du cycle de vente et de façon transversale.

Compétences et aptitudes visées

- Concevoir un plan d'actions commerciales B2B en cohérence avec la politique commerciale de l'entreprise
- Élaborer une stratégie de social selling dédiée aux entreprises des hautes technologies
- Élaborer une stratégie de prospection B2B tenant compte des nouveaux outils digitaux
- Mettre en œuvre un plan de prospection B2B
- Analyser le secteur des hautes technologies et de l'écosystème des entreprises IT
- Analyser la performance comptable et financière nécessaire au pilotage de l'organisation
- Réaliser une veille technologique sur les évolutions du secteur de l'IT
- Préparer un entretien de vente réussi en tenant compte d'éventuelles situations de handicap
- Conduire et conclure un entretien de vente dans le secteur IT
- Faire une formalisation et un suivi post-entretien client dans le secteur IT
- Élaborer une proposition détaillée spécifique au secteur des hautes technologies
- Élaborer la stratégie de négociation en lien avec la stratégie commerciale de l'entreprise
- Faire un closing de deal et un suivi de projet dans le secteur des hautes technologies



PROFIL

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

PARCOURS

blocs de compétences

Je suis en activité professionnelle ? Je peux :

- M'inscrire à un ou plusieurs blocs de compétences selon un calendrier fixe
- Valider mes blocs sans avoir à me déplacer
- Développer des compétences ciblées et finaliser mon parcours par l'obtention d'un titre enregistré au RNCP

MODALITÉS D'ADMISSION

- Disposer d'un ordinateur muni d'une connexion internet, d'un micro et d'une caméra fonctionnels
- Être motivé et avoir un attrait pour la Vente / Négociation
- Avoir de bonnes capacités relationnelles et un potentiel commercial

PRÉ-REQUIS

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

- Entretien de motivation
- Dossier de candidature
- Réussite aux tests d'entrée (compréhension et expression écrites ; anglais)
- Être titulaire d'un Bac +2 minimum
- OU Être titulaire d'un 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

DURÉE DE LA FORMATION

à partir de 450h

(durée ajustable en fonction du profil)

LOCALISATION ET ACCESSIBILITÉ



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.

Nous consulter pour plus d'informations.

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.



PROGRAMME

PARCOURS BLOCS DE COMPÉTENCES

● À partir de 110h

BLOC - RÉALISER L'ANALYSE STRATÉGIQUE D'UNE ENTREPRISE ET DE SON ÉCOSYSTÈME DANS LE SECTEUR DES HAUTES TECHNOLOGIES

- Ecosystème technologique.
- Solutions numériques pour l'entreprise.
- IA et Big Data.
- Gestion des entreprises.
- Fondamentaux de l'entreprise et RSE.
- Business English: Market study.

● À partir de 110h

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

- Prospection et Cold Calling.
- Social Selling.
- Marketing B2B / Growth Hacking.
- Plan d'Action Commercial.
- Business English: Prospection.
- Fondamentaux de l'IA générative.

● À partir de 70h

BLOC - EXPLORER ET REFORMULER LES BESOINS TECHNOLOGIQUES D'UN CLIENT LORS DE L'ENTRETIEN DE VENTE

- Vendre avec les neurosciences.
- Value selling & provocative selling.

● À partir de 100h

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

- Structuration et soutenance de l'offre commerciale.
- Vente de solutions numériques.
- Réussir ses présentations orales professionnelles.
- Négociation et closing de deals.
- Business English: Oral Presentation.

● 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 10h

COMPÉTENCES TRANSVERSALES

- Développement personnel et soft skills.

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).

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 (mises en situations, oraux, dossiers) ;
- Du dossier de mémoire et de la soutenance orale associée ;
- De la présence effective d'un minimum de 120 jours en entreprise.

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 en cas de non-obtention du diplôme.

Équivalences :

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

Passerelles :

Certifications professionnelles reconnues en correspondance partielle :

- RNCP34164 - Responsable du développement des affaires
- RNCP35164 - Manager en ingénierie d'affaires
- RNCP38123 - Responsable du développement commercial
- RNCP35164 - Manager en ingénierie d'affaires
- RNCP36395 - Responsable de développement commercial
- RNCP38602 - Responsable du développement des affaires

DÉBOUCHÉS

La formation 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

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 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 complète de votre dossier.

TARIFS

À partir de 4400 € TTC.

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

MODALITÉS DE FINANCEMENT

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

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

INDICATEURS DE RÉSULTATS – SESSION 2023

INDICATEURS GÉNÉRAUX :

Taux de réussite : 100 %

Taux de satisfaction : Non significatif

Taux d'insertion à 6 mois : Non significatif

INDICATEURS ALTERNANCE :

Taux de réussite des apprentis : 100 %

Taux de satisfaction des apprentis : Non significatif

Taux d'interruption en cours de formation : Non significatif

Taux de rupture anticipée de contrat d'apprentissage : Non significatif

Taux de poursuite d'études des apprentis : Non significatif

Taux d'insertion des apprentis à 6 mois : Non significatif

Taux d'insertion à 6 mois dans les métiers visés : Non significatif



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

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