

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

COMPETENCES COMMERCE ET INTERNATIONAL BORDEAUX
ANDREY Céline
05.35.54.28.32
contact.bordeaux@idrac-bs.fr

Accès à la formation**Publics visés :**

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarisé(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

Conditions d'accès :

L'admission est ouverte sur concours aux titulaires d'un diplôme de l'enseignement supérieur de niveau Bac+3 validé | Absence d'admission parallèle | Concours - Épreuve orale : exposez vos motivations et votre projet professionnel devant un jury | Accessible par la VAE, se renseigner auprès de son campus.

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Vous êtes passionné(e) par l'univers dynamique des nouvelles technologies et Systèmes d'Information ? Vous avez le désir de collaborer avec des géants du secteur tels que Microsoft, Google ou Amazon ? Alors, notre programme MBA en Ingénierie d'Affaires IT est fait pour vous ! Devenez un moteur d'innovation en vous lançant dans le domaine de l'ingénierie d'affaires IT, également connu sous le nom d'ingénierie commerciale ESN. Imaginez-vous comme un stratège, comprenant les besoins techniques de vos clients et proposant des solutions informatiques personnalisées. Vous serez le chef d'orchestre garantissant la réussite des projets, alliant expertise en affaires et compétences techniques. Dans ce secteur en ébullition constante, vous jouerez un rôle clé dans les interactions. Développez votre propre portefeuille clientèle, finalisez des ventes de produits numériques et concluez des contrats commerciaux pour propulser votre carrière vers de nouveaux horizons. Notre programme vous préparera à gérer l'intégralité du processus client, depuis la conception jusqu'à la commercialisation. Vous deviendrez un gestionnaire 4.0 prêt à relever les défis de transformation des entreprises et à intégrer les outils numériques dans leur stratégie commerciale. Si vous souhaitez contribuer à façonner l'avenir de l'industrie informatique, rejoignez-nous aujourd'hui ! Sachez également que vous pouvez bénéficier d'un suivi individualisé et d'aménagements pédagogiques si vous êtes en situation de handicap. Plus d'informations ici. Grâce à ce MBA Ingénierie d'Affaires IT, en partenariat avec l'école EPSI (l'école d'ingénierie informatique), obtenez jusqu'à trois diplômes : Certification professionnelle de niveau 7 " Manager de la stratégie commerciale " délivrée par AIPF-IDRAC, enregistrée au RNCP sous le n° 36518 par décision de France Compétences du 01/06/2022, codes nsf 310 et 312. Certification Google Cloud Leader Délivrance d'un certificat individuel de Compétences en IT. Métiers visés

Contenu et modalités d'organisation

Bloc 1 Elaborer la stratégie commerciale : - Définir le positionnement stratégique de l'entreprise à l'échelle nationale et internationale - Identifier les marchés potentiels en mode prospectif - Définir la stratégie commerciale et marketing - Elaborer les places d'actions commerciales, utiliser le levier de l'inbound marketing - Evaluer la performance, les risques et budgétiser les objectifs Bloc 2 : Organiser la stratégie commerciale - Construire et conduire la stratégie de marque et la politique commerciale jusqu'à la fidélisation - Découvrir le besoin client et qualifier son expression - Définir et formaliser le tunnel de vente - Concevoir, co-construire, tester et mettre en place des prototypes de solution - Elaborer les places d'actions commerciales, utiliser le levier de l'inbound marketing - Décider des outils et évaluer les retombées financières de la stratégie Bloc 3 : Développer et piloter l'activité commerciale - Développer et piloter l'activité commerciale - Mettre en place un processus efficace de gestion d'opportunités et d'affaires en mode agile - Identifier & sélectionner les appels d'offres stratégiques - Elaborer et piloter seul ou en lien avec un manager dédié, un plan d'affaires comptes-clés - Conduire tous types de négociations commerciales - Formaliser les bases d'accords commerciaux, les contrats de vente - Manager le processus d'animation des ventes - Apporter un appui technique aux équipes commerciales Bloc 4 : Optimiser l'administration des ventes commerciales - Définir et structurer le processus ADV - Superviser la facturation, les avoirs clients - Optimiser la politique de satisfaction - Développer la fidélisation client de l'entreprise - Gérer les désaccords et litiges commerciaux avec les clients, fournisseurs et distributeurs Bloc 5 : Manager et animer des équipes commerciales - Définir l'organisation et la structure du service commercial - Identifier et anticiper les besoins en recrutement et les formaliser - Promouvoir et développer les compétences au regard de besoins, - Evaluer la performance et les besoins des collaborateurs - Conduire les actions de l'équipe et/ou avec les parties prenantes - Adapter son mode de management relationnel - Piloter la conduite du

...

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Non renseigné

Validation(s) Visée(s)

Manager de la stratégie commerciale - Niveau 7 : Master, diplôme d'études approfondies, diplôme d'études supérieures spécialisées, diplôme d'ingénieur (Niveau 7 européen)



Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

| Numéro Carif | Dates de formation | Ville | Organisme de formation | Type d'entrée | CPF | Modalités |
|--------------|-----------------------------|---------------|--|---------------|-----|-----------|
| 00505211 | du 01/09/2025 au 30/09/2027 | Bordeaux (33) | AIPF | Non éligible | | |
| 00505212 | du 01/09/2025 au 30/09/2027 | Bordeaux (33) | AIPF | Non éligible | | |
| 00505210 | du 01/09/2025 au 30/09/2027 | Bordeaux (33) | COMPETENCES COMMERCE ET INTERNATIONAL BORDEAUX | | | |