

### Vos avantages

Un secteur dynamique comportant  
de nombreux débouchés



Une entreprise  
trouvée par nos soins



Un centre de certification  
PROMETRIC, Microsoft,  
Cisco, LPI (Linux)



Le cofinancement de votre ordinateur



Un accès en ligne  
au programme Cisco  
Licences Microsoft offertes  
(MSDNAA)

## Un Métier

### Descriptif

Le responsable d'affaires en systèmes d'informations vend la solution technologique aux services informatiques des entreprises de tout secteurs d'activités. Son poste lui offre une mission globale, prospection, négociation, fidélisation, gestion d'un portefeuille de clients grands comptes, PME.

### Activités en Entreprise

- Mettre en œuvre une offre commerciale
- Elaborer une stratégie de communication
- Mettre en place un plan de prospection adapté
- Développer un portefeuille de clients
- Négocier les produits, solutions de l'offre
- Fidélisation de la clientèle et partenariats

## Une formation

### Public concerné

**Etudiant(e)s** de niveau ou titulaire d'un BAC +2, avec une dominante commerciale, tertiaire ou informatique, dotés de réelles compétences relationnelles avec un goût prononcé pour les contacts et la vente.

**Salariés** d'entreprise titulaire du BAC et justifiant d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum.

### Objectifs de la formation

Les métiers de l'informatique évoluent fortement : nouvelles technologies, nouveaux systèmes, nouveaux outils à maîtriser, dans des environnements informatiques en perpétuelle évolution.

L'objectif de cette formation est donc de former des responsables d'affaires, capables de gérer un cycle de vente complet de solutions et produits informatiques envers des clients professionnels.

L'objectif est d'apporter à ces responsables d'affaires, une culture globale du marché informatique et des tendances liées aux nouvelles technologies.

De leur donner les connaissances sur les composantes matérielles et logicielles des systèmes d'information.

Les certifications professionnelles de référence

Microsoft | IT Academy  
Program



### Plan de formation

Désignation	Nb heures
<b>TECHNIQUES DE VENTES</b>	
Prospection et téléprospection	21
Vente & Négociation	70
Communication	35
Management d'équipes & culture d'entreprise	14
<b>MARKETING, STRATEGIE ET GESTION D'ENTREPRISE</b>	
Marketing & Stratégie	35
Economie & Gestion d'entreprise	35
Droit	14
<b>COMPOSANTES DES SYSTEMES D'INFORMATION</b>	
Historique & acteurs du monde informatique	35
Infrastructures matérielles & logicielles	35
Les réseaux fixe et mobiles	35
Techniques & Tendances : CRM, BI, l'ERP, SGBD, ITIL, CLOUD	35
Les marchés IT : e-business, l'infogérance, l'ingénierie et les services associés	35
<b>MANAGEMENT DE PROJET</b>	
Gestion de projets & Suivi d'affaires	35
<b>LANGUES</b>	
Anglais commercial	21
<b>Total</b>	<b>455</b>

**Microsoft** | IT Academy Program



### Organisation - Statut durant la formation

L'alternance (3 semaines en Entreprise, 1 semaine en formation) est régie par un **contrat de professionnalisation**, une **période de professionnalisation** ou par **convention de stage**.

Au travers d'une relation tripartite (Entreprise, l'apprenant, Centre de Formation) coordonnée, la pédagogie de l'alternance permet d'acquérir, pas à pas, de façon individualisée les compétences et savoirs professionnels liés à l'exercice du métier.

Les périodes en Entreprise et en Centre de Formation se succèdent pour constituer des phases pédagogiques.

L'apprenant est salarié de l'entreprise avec un contrat de travail à durée déterminée ou indéterminée.

### Recrutement

Le recrutement est réalisé par l'Entreprise d'accueil.

Le candidat doit effectuer une inscription dans le centre de formation en demandant un dossier de candidature. Ce dossier sera examiné par une commission et le candidat sera invité à se présenter à un entretien de motivation.

**Cette formation peut être également préparée en cursus initial, Formation Continue (FC), Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) ou Congé Individuel de Formation (CIF). Nous consulter.**