



FORMATIONS CERTIFIANTES



10 à 12 jours



En présentiel ou
100 % à distance



Dès 1 500€ TTC

FORMATION

1

AU CŒUR DE L'ÉCOSYSTÈME TECH ET IT

Cycle certifiant



10 jours (80 h)



En présentiel ou
100 % à distance



1 500€ TTC

Pour qui ?

- Commercial tout domaine d'activité, Business Developer, Ingénieur commercial, Manager, Entrepreneur...

Pour quoi ?

- Apprendre à évoluer dans un environnement digital
- Maîtriser les sujets technologiques d'aujourd'hui
- Vous aider à trouver un nouveau job dans la tech & le digital

Comment ? (au choix)

- **100% à distance** via notre plateforme e-learning
- **En présentiel, dans un campus Euridis avec de futurs diplômés :** à Paris, Lyon, Bordeaux, Lille, Aix, Toulouse, Nantes, ou Montpellier.

Financement

- Éligible CPF



1 Au cœur de l'Écosystème Tech et IT

Solutions numériques pour entreprise / 3 jours

- Infrastructure
- Réseau/télécommunication
- Logiciel Métier ERP / CRM

Transformation digitale et RSE / 2 jours

- Infrastructure
- Réseau/télécommunication
- Logiciel Métier ERP / CRM

Fondamentaux du secteur numérique / 1 jour

- Infrastructure
- Réseau/télécommunication
- Logiciel Métier ERP / CRM

Technologies numériques innovantes / 3 jours

- Social Business
- Mobilité
- Analytics
- Cloud computing et sécurité
- Intelligence Artificielle
- Blockchain
- Quantique
- IOT

Cybersécurité / 1 jour

- Infrastructure
- Réseau/télécommunication
- Logiciel Métier ERP / CRM

Évaluation certifiante

Grand oral et examen écrit sur la compréhension de l'environnement technologique et le fonctionnement de l'entreprise.

FORMATION

2 ENTREPRENDRE DANS LE DIGITAL

Cycle certifiant



12 jours (96 h)



En présentiel ou
100 % à distance



2 000€ TTC

Pour qui ?

- Pour tout candidat souhaitant créer son entreprise ou évoluer dans un environnement start-up
- Pour tous les salariés qui souhaitent développer une démarche « intrapreneuriale » au sein de leur entreprise

Pour quoi ?

- Se préparer à créer son entreprise en optimisant les chances de succès
- Tester son projet en situation réelle avec des experts et des coaches experts en création et développement d'entreprises
- Sécuriser et rassurer ses futurs investisseurs

Comment ? (au choix)

- **100% à distance** via notre plateforme e-learning
- **En présentiel, dans un campus Euridis avec de futurs diplômés :** à Paris, Lyon, Bordeaux, Lille, Aix, Toulouse, Nantes, ou Montpellier.

Financement

- Éligible CPF



2 **Entreprendre dans le digital**

Entrepreneuriat / 3 jours

- Lancer et gérer une start-up
- Réaliser une levée de fonds
- Connaître les structures d'accompagnement de start-up
- Connaître les mécanismes de financement
- Développer et consolider un réseau professionnel

Stratégie d'entreprise / 4 jours

- Les différentes conceptions et formes d'entreprise
- Présentation des fonctions clés de l'entreprise et enjeux
- Construction d'une cartographie des fonctions, métiers et enjeux
- L'analyse stratégique et l'analyse concurrentielle
- Principes et composantes de base de l'organisation des entreprises
- Les principales structures de l'entreprise
- Comprendre la stratégie commerciale de l'entreprise
- Décliner la stratégie en plan d'actions commerciales

Business plan et Budget prévisionnel / 5 jours

- Connaître les bonnes pratiques en termes de rentabilité et d'équilibre financier
- Construire un business plan avec budget prévisionnel sur un cas concret
- Calcul de seuil de rentabilité et de marge

Évaluation certifiante

Dossier écrit et une soutenance orale sur la stratégie, le business plan, le plan marketing et le plan de financement d'un nouveau projet.

FORMATION

3

PROSPECTION 3.0 : GROWTH HACKING ET SOCIAL SELLING

Cycle certifiant



Pour qui ?

- Commercial tout domaine d'activité, Business Developer, Ingénieur commercial, Manager, Entrepreneur ou salarié en reconversion professionnelle

Pour quoi ?

- Développez vos ventes grâce à une prospection automatisée 2.0
- Augmentez le nombre de vos rendez-vous et contactez les décideurs
- Découvrez un nouveau métier grâce au « growth hacking » et au business development

Comment ? (au choix)

- **100% à distance** via notre plateforme e-learning
- **En présentiel, dans un campus Euridis avec de futurs diplômés :** à Paris, Lyon, Bordeaux, Lille, Aix, Toulouse, Nantes, ou Montpellier.



10 jours (80 h)



En présentiel ou
100 % à distance



1 500€ TTC

Financement

- Éligible CPF



3 Prospection 3.0 : Growth Hacking et Social Selling

Prospection 3.0 et social selling / 5 jours

- Construire sa stratégie de Social Selling
- Comment adopter une démarche de Social Seller
- Construire un profil pertinent en fonction du réseau
- Comprendre le processus de recherche et d'achat du client (radar client)
- Le personal Branding et l'inbound marketing
- Les outils et règles de Social Selling (outils de diffusion)
- Préparer son action de prospection / Segmentation prospect / scoring
- Monter un plan de prospection avec Pipeline
- Présenter une stratégie de prospection ciblée
- Construire un argumentaire structuré de prise de rendez-vous
- La qualification et la prise de rendez-vous client
- Les outils de Sales automation : Marketo, Hubspot
- La prospection par email/sms : construction d'une base mail qualifiée grâce aux outils zoominfo, Data.com, Clickjoy
- Stratégie de contenu

Marketing BtoB et Growth Hacking / 4 jours

- Les différentes conceptions et formes d'entreprise
- Présentation des fonctions clés de l'entreprise et enjeux
- Construction d'une cartographie des fonctions, métiers et enjeux
- L'analyse stratégique et l'analyse concurrentielle
- Principes et composantes de base de l'organisation des entreprises
- Les principales structures de l'entreprise
- Comprendre la stratégie commerciale de l'entreprise
- Décliner la stratégie en plan d'actions commerciales

Le PAC / 1 jour

- Concevoir et présenter son Plan d'Actions Commerciales devant son manager

Évaluation certifiante

Evaluation individuelle pour présenter son plan de prospection/plan d'actions commerciales de son entreprise devant un jury + Mise en situation à l'oral et en individuel d'un premier rendez-vous client devant un jury de professionnels.

FORMATION

4

CRÉEZ DE LA VALEUR DANS VOS OFFRES : VALUE SELLING & MEDDIC

Cycle certifiant



Pour qui ?

- Commercial souhaitant se spécialiser en vente complexe, Business Developer, Ingénieur commercial, Manager, Entrepreneur...

Pour quoi ?

- Créer une véritable différence dans l'approche et devenez un interlocuteur privilégié de vos clients
- Apprendre à créer de la valeur dans l'environnement du client et non plus en présentant des caractéristiques
- Apprendre à fabriquer des « business trap » pour vous démarquer de la concurrence

Comment ? (au choix)

- **100% à distance** via notre plateforme e-learning
- **En présentiel, dans un campus Euridis avec de futurs diplômés :** à Paris, Lyon, Bordeaux, Lille, Aix, Toulouse, Nantes, ou Montpellier.



10 jours (80 h)



En présentiel ou
100 % à distance



1 500€ TTC

Financement

- Éligible CPF



4 Créez de la valeur dans vos offres : Value Selling et MEDDIC

Value Selling et Provocative Selling / 5 jours

- Méthodes et techniques d'investigation professionnelles en « Provocative Selling » méthode « SPIN Selling »
- Identifier les « business pain » c'est à dire les « points de douleurs » de vos clients pour mieux les conseiller
- Connaître ses USP (Unique Selling Proposition) pour faire la différence
- Eviter les objections classiques de la vente en pratiquant une approche « maïeutique »
- Business Game immersif
- Approche par la vision et le challenge
- Les réflexes avant, pendant et après le premier RDV prospect

Strategic Business Review / 5 jours

- Les stratégies d'approche commerciale grands comptes avec l'outil MEDDIC
- Le maillage stratégique des interlocuteurs
- Accéder à « l'économic buyer » pour sécuriser vos deals
- Identifier et tester son « champion » dans le cycle de vente
- Comprendre les critères et les processus d'achat de vos clients
- Créer l'urgence grâce aux « compelling events »
- Le sociogramme
- Le plan d'affaire
- La business review stratégique

Évaluation certifiante

Evaluation orale sur un business case de rendez-vous client.

FORMATION

5

NÉGOCIATION ET CLOSING DE DEALS

Cycle certifiant



10 jours (80 h)



En présentiel ou
100 % à distance



1 500€ TTC

Pour qui ?

- Commercial tout domaine d'activité, Business Developer, Ingénieur commercial, Manager, Entrepreneur...

Pour quoi ?

- Apprendre à décrypter et à déjouer les « pièges » des acheteurs
- Améliorer son taux de closing (réussite) sur les affaires en cours
- Devenir un négociateur hors pair en pratiquant une négociation éthique basée sur la valeur

Comment ? (au choix)

- **100% à distance** via notre plateforme e-learning
- **En présentiel, dans un campus Euridis avec de futurs diplômés :** à Paris, Lyon, Bordeaux, Lille, Aix, Toulouse, Nantes, ou Montpellier.

Financement

- Éligible CPF



5 Négociation et closing de deals

Structuration et soutenance de l'offre commerciale / 3 jours

- L'argumentation et le traitement des objections
- La proposition commerciale et la soutenance d'une offre
- Les techniques d'introduction - Le grab attention
- Closing et négociation finale

Négociation et closing de deals / 3 jours

- Les règles de préparation d'une négociation
- Les 5 règles d'Or de la négociation
- Etude de cas et mises en situation

IT Business Game immersif / 2 jours

- Présentation du cas
- Investigation client
- Présentation du projet en interne
- Soutenance d'offre

Vente de solutions numériques / 3 jours

- Vente de solutions packagées
- Vente de services informatiques
- Vente d'infogérance

Évaluation certifiante

Grand oral et examen écrit sur la compréhension de l'environnement technologique et le fonctionnement de l'entreprise.

FORMATION

6

MANAGEMENT D'ÉQUIPE ET DE PROJET IT

Cycle certifiant



10 jours (80 h)



En présentiel ou
100 % à distance



1 500€ TTC

Pour qui ?

- Manager en poste, futur manager, chef de projets, commerciaux qui souhaitent améliorer leur leadership et la gestion de projets complexes

Pour quoi ?

- Devenir un leader au sein de son équipe
- Professionnaliser sa pratique du management d'équipes
- Améliorer la qualité de sa gestion de projet sur les ventes complexes

Comment ? (au choix)

- **100% à distance** via notre plateforme e-learning
- **En présentiel, dans un campus Euridis avec de futurs diplômés :** à Paris, Lyon, Bordeaux, Lille, Aix, Toulouse, Nantes, ou Montpellier.

Financement

- Éligible CPF



6 Management d'équipe et de projet IT

Management de projet / 4 jours

- Manager, coordonner, suivre, gérer un projet IT (Cahier des charges, Gantt avec les spécificités informatiques, le chiffrage, planifier les étapes, les jalons, construire les tableaux de pilotage, les indicateurs, les outils et les procédures d'évaluation)
- Méthode projet : Cycle en V, méthode agile...
- Définir les compétences humaines nécessaires et constituer une équipe projet / sélectionner des prestataires
- Coordonner les différents membres de l'équipe et résoudre la situation en cas de tension
- Suivre la rentabilité, établir une grille d'évaluation pondérée (qualité, coûts, délais)
- Gérer les aléas
- Gestion contractuelle et litige client

Management d'équipe commerciale / 4 jours

- Les fondamentaux du management
- Rôles et missions du manager
- Diagnostic de situation
- L'accompagnement opérationnel commercial
- Le plan de redressement

Management RH / 2 jours

- Fiche de poste (Elaboration et rédaction)
- Techniques de sourcing, de qualification et de recrutement d'un candidat
- Savoir motiver, fidéliser et évaluer un collaborateur

Évaluation certifiante

Evaluation orale sur un business game de management de projet.