

# Business Developer IT

Formation visant le CCP Fitec Digital Business Developer

**Nombre de places disponibles par session : 20**  
**Rémunération moyenne en sortie de formation \* :**  
32 à 45k€/an selon profil et expérience  
**Durée et lieu de la formation :** 50 jours à Nanterre  
(92) – ou à distance (matériel de formation fourni  
par Devenez)

\* moyenne constatée des recruteurs participant avec une variation possible  
selon expérience et compétences



**Prochaines dates de formation**  
*Consulter notre site web*

<https://www.devenez.fr/espace-candidats/les-offres-en-cours/ingenieurs-affaires-it/>

## PROFIL RECHERCHE

- Bac+2 à Bac+5 issue de filière Commerciale, Marketing, Finance, Informatique, Scientifique, Ingénieurs, Lettres, Journalisme...,
- Véritable chasseur, rigoureux (se), avec un sens aigu du service client, vos qualités relationnelles ainsi que votre capacité à négocier vous seront indispensables,
- Une première expérience dans la vente de service serait un plus.

## DESCRIPTIF METIER ET OBJECTIFS OPERATIONNELS

Vos missions consisteront à :

Rattaché(e) à la Direction Commerciale d'une Société de Services type ESN,

Vous aurez en charge :

- D'analyser, de préconiser et de valider des solutions techniques, logicielles et humaines dans le domaine du numérique et des systèmes d'information.
- D'assurer le conseil et la préconisation des solutions auprès des clients et prospects
- Et d'identifier les ressources adéquates associées au projet

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- De prendre en compte le besoin client, d'en comprendre les caractéristiques métier, techniques et fonctionnelles, d'apporter les conseils sur les solutions et de rechercher les profils les plus adéquates aux missions proposées

## CERTIFICATION

- **CERTIFICATION METIER** : CCP FITEC Digital Business Developer

# Business Developer IT

Formation visant le CCP Fitec Digital Business Developer

## PROGRAMME DE FORMATION

MODULES	DUREE EN JOURS	DUREE EN HEURES
<b>Introduction – présentation du programme de formation – présentation des stagiaires</b>	<b>1</b>	<b>8</b>
Aborder tous les éléments de présentation du programme de formation en les associant aux tâches et missions à exercer dans son futur métier de Business Developer Apprendre à faire connaissance avec son auditoire Savoir préparer son pitch et se présenter à l'oral face à un auditoire		
<b>Le secteur du numérique – Les composants du SI (Système d'information)</b>	<b>4</b>	<b>32</b>
Avoir une vue d'ensemble du marché du numérique Connaître les composants du marché IT global : computer et périphériques, équipements de communication, conseil et services d'intégration de systèmes, outsourcing technique et maintenance, logiciels et applications, services de télécommunication Discerner les métiers et les acteurs (ESN, Editeurs de logiciels, Constructeurs, Intégrateurs, Opérateurs...) Assimiler leurs Go-To-Market models (VD/channel/Partenaires) Comprendre les strates du SI : Système Informatique (infrastructure technique et logiciels) et Système d'Information (Organisation et Processus métier) Effectuer des exercices de groupe et des restitutions		
<b>Le marché et les métiers dans le secteur des services du numérique – Introduction aux nouvelles technologies et adaptation des ESN</b>	<b>2</b>	<b>16</b>
Acquérir les fondamentaux du marché des services Connaître les indicateurs économiques Identifier et comprendre les métiers : le management des affaires, les métiers du conseil, l'assistance technique (AT), les fonctions de production Construire la cartographie des acteurs et leur positionnement concurrentiel Comprendre l'évolution des besoins dans les grandes entreprises : industrialisation des processus métiers, conformité à l'environnement légal, développement des services Appréhender l'impact des nouvelles technologies et des nouveaux usages sur l'évolution des offres : Cloud computing (IaaS, PaaS, SaaS), Réseaux sociaux, Analytics, Mobilité, Sécurité Effectuer un exercice de groupe et restitution		
<b>Organisation des ESN – Maîtriser les offres et savoir les vendre – Compétences clés</b>	<b>4</b>	<b>32</b>
Comprendre l'organisation interne des ESN et acquérir les fondamentaux de la vente de services : - Assimiler la nature des offres et des missions proposées par une ESN : régie Vs forfait - Maîtriser les principales offres de services et savoir comment les vendre : présentation des profils (CV), Assistance Technique (AT), Tierce maintenance applicative, Intégration de systèmes, Conseil, Infogérance, Externalisation de processus, Conseil en numérique/Digital Analyser les solutions proposées par un panel représentatif d'ESN Comprendre les critères différenciateurs pour chaque offre de service Savoir mettre en avant les compétences clés dans la présentation des offres Effectuer des exercices de groupe et des restitutions		
<b>Performance commerciale &amp; communication – le comportemental commercial</b>	<b>4</b>	<b>32</b>
Se perfectionner aux techniques de vente : la posture de l'IA et ses techniques Rechercher et atteindre la performance commerciale Maîtriser sa communication Savoir identifier et gérer des freins, des conflits Se mettre en situation de performance commerciale par des jeux de rôle		

# Business Developer IT

Formation visant le CCP Fitec Digital Business Developer

<b>Connaître le système d'information (SI) des entreprises : GOUVERNANCE</b>	1	8
Comprendre la place de la DSI dans l'élaboration de la stratégie globale de l'entreprise Appréhender les principes d'élaboration d'un schéma directeur : - Alignement stratégique et gouvernance des SI - Liens avec les Directions métiers		
<b>Connaître le système d'information (SI) des entreprises : QUALITE</b>	1	8
Comprendre les besoins liés au déploiement et l'exploitation Présenter les principes de la qualité de services Appréhender les bonnes pratiques de l'ITIL		
<b>Connaître le système d'information (SI) des entreprises : LOGICIELS</b>	1	8
Connaître les principaux SI et les progiciels dans les fonctions stratégiques de l'entreprise : Gestion, Finance (ERP) ; Marketing , Vente (CRM) ;...		
<b>Connaître le système d'information (SI) des entreprises : INFRASTRUCTURE ET TECHNOLOGIES</b>	4	32
Connaître les infrastructures réseaux et systèmes. Approfondir l'infrastructure Cloud. Appréhender les systèmes de sécurité et de Cyber sécurité Comprendre la notion et le fonctionnement des bases de données (BDD). Appréhender les enjeux du Big Data...		
<b>Connaître le système d'information (SI) des entreprises : INTRODUCTION A LA GESTION DE PROJET</b>	1	8
Comprendre l'évolution des systèmes d'information : Processus, Méthodes, Acteurs (MOA, MOE) Rappeler les fondamentaux de la gestion de projet : interlocuteurs, étapes, jalons, livrables, risques Appréhender les méthodologies de projet : V, Lean, Agile...		
<b>Connaître le système d'information (SI) des entreprises : DEVELOPPEMENT D'APPLICATIONS</b>	3	24
Appréhender les langages de conception usuels nécessaires à la compréhension des besoins clients (Java, C, C++, etc.), les phases de conception, les cycles de développement d'applications. Connaître les fondamentaux des méthodes Agiles		
<b>Ventes de solutions complexes aux grandes entreprises : PROSPECTION</b>	4	32
Savoir prospecter et trouver de nouveaux clients. Effectuer différents exercices de mise en situation : recherche de contacts, prise de rendez-vous, réponses aux objections, ... Savoir qualifier une affaire, un projet, les interlocuteurs : réaliser un plan d'action relationnel Définir une stratégie de compte : connaître les objectifs de développement de l'entreprise, son organisation (métiers/BU, fonctions...) Etablir un plan d'action commercial à court et moyen terme		
<b>Ventes de solutions complexes aux grandes entreprises : PROCESSUS DE VENTE</b>	5	40
Redéfinir les étapes du processus de vente pour en maîtriser la mise en application et son suivi Savoir élaborer une proposition commerciale : reformulation des besoins, offre adaptée, valeur ajoutée Savoir piloter la réponse à un projet complexe au forfait : intégration de systèmes, infogérance, ... Connaître les processus et les méthodes internes aux ESN pour la construction des offres : interlocuteur clé, comités de décision (Go/No Go ou Bid/No Bid). Savoir mobiliser et manager les compétences internes : équipe avant-vente, équipe projet, pilotage Savoir bâtir son offre avant de la présenter Effectuer différents exercices de mise en situation d'élaboration d'offre commerciale pertinente		
<b>Ventes de solutions complexes aux grandes entreprises : REPORTING COMMERCIAL</b>	1	8
Rappeler l'importance et les types d'utilisation des reporting commercial : mesure de l'efficacité des activités, prises de décisions, pistes d'amélioration, performance individuelle et collective... Identifier les éléments constitutifs d'un reporting commercial et les interlocuteurs concernés : définition, tableau de bord, indicateurs clés, périodicité et format Savoir organiser la mise en place d'un reporting commercial avec les bons interlocuteurs et les informations utiles Construire une revue de compte, établir des forecast de vente fiables (méthode de pondération du cycle de vente) Effectuer différents exercices de mise en situation de construction de reporting commercial		

# Business Developer IT

Formation visant le CCP Fitec Digital Business Developer

<b>Réseaux sociaux et Stratégie digitale</b>	<b>4</b>	<b>32</b>
<p>Comprendre les enjeux des réseaux sociaux (Linkedin, Facebook, Twitter...) dans un process commercial moderne</p> <p>Savoir créer des comptes professionnels sur les réseaux sociaux et les faire vivre : post, annonce, recherche, mise en relation, prise de contact</p> <p>Savoir créer du contenu pour son entreprise et soi-même (Brand content / Personal branding)</p> <p>Savoir vendre via les réseaux sociaux (Social selling)</p> <p>Mettre en place une stratégie de veille digitale permanente</p>		
<b>Réussir ses recrutements de profils techniques/développeurs (AT), les meilleurs pratiques</b>	<b>3</b>	<b>24</b>
<p>Comprendre les enjeux commerciaux d'une sélection de profil réussie</p> <p>Assimiler les meilleures pratiques du recrutement de profils techniques</p> <p>Savoir sélectionner et choisir les profils : développeurs, consultants, architectes techniques et fonctionnels...</p> <p>Comprendre les éléments clés du sourcing : clarté du besoin client, choix des outils les mieux adaptés (jobboards généralistes ou spécialisés, réseaux sociaux, CVthèques, métamoteurs, requêtes booléennes...),</p> <p>Savoir analyser les retours pour conserver les profils les plus adéquats</p> <p>Intégrer une stratégie digitale dans sa pratique du recrutement : sourcing via les réseaux sociaux (Linkedin...)</p> <p>Structurer sa démarche d'entretien de validation de profil</p> <p>Savoir vendre la mission proposée par le client final</p> <p>Effectuer différents jeux de rôles</p>		
<b>Efficacité personnelle : Préparer et animer une présentation</b>	<b>1</b>	<b>8</b>
<p>Rappeler les fondamentaux d'une présentation efficace : gestion de l'écrit, gestion des visuels et valeur ajoutée de l'oral</p> <p>Gérer son « trac » et réguler ces émotions</p> <p>Impliquer et gérer son auditoire</p> <p>Aborder les principaux facteurs clés de succès permettant de réussir une bonne présentation</p> <p>Identifier le contexte et l'objectif à atteindre</p> <p>Organiser le contenu de la présentation avec un esprit synthétique</p> <p>Savoir démarrer son intervention, conserver le fil de son déroulement, effectuer des transitions pertinentes</p> <p>Se préparer à réagir positivement aux aléas, aux questions, aux contradictions</p> <p>Conserver la maîtrise du timing</p> <p>Savoir conclure positivement</p>		
<b>Mise en situation professionnelle</b>	<b>6</b>	<b>48</b>
<p>Etre capable d'appliquer les méthodes, utiliser les outils et gérer un projet commercial à partir de l'ensemble des connaissances et compétences acquises dans la formation et au travers d'une mise en situation générale basée sur un cas concret du milieu professionnel</p> <p>A partir d'une expression de besoin ou d'un cahier des charges, vous devrez mettre tout en œuvre pour comprendre le contexte, identifier les attentes et la demande, auditer l'auteur ou le demandeur pour obtenir des précisions, mettre en place les actions fonctionnelles, techniques et commerciales pour composer la réponse à apporter à votre client</p> <p>Vous devrez, durant cette mise en situation, vous considérer totalement dans le poste et les missions d'un business développer IT. A ce titre vous apportez l'ensemble des éléments devant amener la décision finale du client à valider votre solution : reformulation du besoin, profils retenus, planification de la mission, proposition tarifaire, négociation, argumentation, conclusion</p> <p>Vous mènerez ces échanges finaux lors d'un entretien planifié en face à face (présentiel ou visio) soutenu par un PWP que vous aurez préparé ainsi que tous les autres documents ou livrables nécessaires</p>		
<b>TOTAL</b>	<b>50J</b>	<b>400H</b>

Note : Ce document n'est pas contractuel et peut faire l'objet de modifications afin de répondre à des impératifs d'ordre pédagogique

# Business Developer IT

Formation visant le CCP Fitec Digital Business Developer

## TARIFS ET FINANCEMENTS (possibilité de prise en charge partielle ou intégrale)

Tarif public des formations de 57 jours : 7500 € HT / stagiaire (tarif indicatif)

**Votre formation peut être prise en charge par un organisme de financement. Dans le cadre d'un FNE, POE, AIF, CSP, n'hésitez pas à nous contacter à [recrutement@devenez.fr](mailto:recrutement@devenez.fr)**

En fonction de votre statut au moment de l'entrée en formation (salarié ou demandeur d'emploi), cette prise en charge pourra être **partielle ou intégrale**.

Plus d'informations sur les financements : <https://www.devenez.fr/financements/>

## MODALITES D'INSCRIPTION ET DELAIS D'ACCES

Délai d'inscription variable selon le mode de financement.

### INSCRIPTION SUR NOTRE SITE INTERNET :

<https://www.devenez.fr/espace-candidats/les-offres-en-cours/ingenieurs-affaires-it/>

## APPROCHE PEDAGOGIQUE ET MODALITES D'EVALUATION

- Formation présentielle et/ou en distanciel alternant présentation théoriques et TP – sur le site de FITEC NANTERRE

### FORMATEUR ET PÉDAGOGIE

Chaque formateur à FITEC doit avoir une double casquette celle d'expert et de pédagogue. C'est cette double compétence qui garantit une acquisition de compétences optimum pour chaque stagiaire.

Tous les formateurs ont suivi une formation et maîtrisent l'outil Teams. Ils ont également été formés quant à l'organisation de la formation à distance et cela dès sa mise en place.

### QUALITÉ DES CONDITIONS TECHNIQUES

Un formateur anime le cours sur un **groupe Teams**, partage sa **vidéo** et son **écran**, diffuse ses **supports**, met une **base documentaire** à disposition, **interagit** avec les stagiaires, lance les TP sur des outils et plateformes cloud, peut **prendre la main** sur les postes.

### RYTHME ET SÉQUENÇAGE D'APPRENTISSAGE

Les formations à distance sont donc des cours **synchrones** qui requièrent la présence de tous comme une salle de formation en virtuel.

Le **rythme** est de 9h à 13h et 14h à 17h par jour.

# Business Developer IT

Formation visant le CCP Fitec Digital Business Developer

## INTERACTIVITÉ

A tout moment, les stagiaires peuvent **interagir** avec le formateur, poser des **questions orales** grâce au micro ou par écrit sur le **chat** de Teams.

Les micros des stagiaires sont coupés par défaut et chacun peut l'activer pour intervenir.

## ACCOMPAGNEMENT

Pour chaque session de formation, en plus du formateur, un **modérateur** membre de l'équipe pédagogique veille à la bonne marche de la formation à distance. Il reste connecté à la formation, vérifie les connexions, répond aux questions ou difficultés des stagiaires.

Le formateur peut ainsi se concentrer sur l'animation pédagogique de son cours.

Un **questionnaire en ligne de satisfaction** est rempli par les stagiaires.

## MODALITES D'EVALUATION - VALIDATION DE LA MISE EN OEUVRE DE LA COMPETENCE

20% du temps est consacré au cours théorique et 80% du temps est consacré aux travaux pratiques, exercices et projets.

Les cursus complets de Reskilling sont validés par une mise en situation professionnelle finale et une soutenance en ligne ou en présentiel face à un jury de professionnels du métier.

Chaque partie, réalisation technico-fonctionnelle et restitution orale, sont associées à des formulaires de notation d'un ensemble de critères sur le Savoir, Savoir-Faire et Savoir-être

## ACCESSIBILITE :

Pour tous besoins spécifiques liés à une situation de handicap ou besoins en compensation, nous vous invitons à contacter notre référente handicap pour étudier la faisabilité de votre projet de formation :

Mme BOURG Sandrine – [referenthandicap@groupefitec.fr](mailto:referenthandicap@groupefitec.fr) .

Nos salles de formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

## POUR TOUTE DEMANDE DE RENSEIGNEMENT :

Contactez-nous à [recrutement@devenez.fr](mailto:recrutement@devenez.fr)

*Version mise à jour le 22/10/2022*