

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 343**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Chargé d'affaires en services informatiques

Nouvel intitulé : Chargé(e) d'affaires en hautes technologies

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
EURIDIS management	Directeur Euridis management

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

326w Informatique commercialisation

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le chargé d'affaires en services informatiques a pour mission de développer le portefeuille client de la société. Il vend des produits ou solutions complexes en nouvelles technologies aux organisations (entreprises, collectivités et administrations, associations,...). Il est commercial Business to Business : - Il analyse son secteur, son offre et ses clients, il anticipe les évolutions de marché et l'apparition de nouvelles technologies.

- Il positionne son offre sur son marché.
- Il conçoit et met en œuvre son plan d'action pour la commercialisation de son offre.
- Ses actions de prospections (téléphonique, e-mailing, salons) et la veille des appels d'offres sur le marché publique lui permettent de détecter des besoins en services informatiques.
- Il analyse la faisabilité technique de ces besoins.
- Il rédige des propositions commerciales et répond aux appels d'offres en collaboration avec les équipes techniques.
- Il recrute et propose à ses clients des collaborateurs techniques (informaticiens) pour la réalisation des projets. Il assure ensuite le suivi des consultants/collaborateurs chez son client
- Il négocie des contrats avec des interlocuteurs de niveaux.
- Il conçoit et produit des actions de fidélisation
- Il assure le suivi financier et la rentabilité des affaires en cours.

Responsable d'un portefeuille client, il pourra ensuite évoluer vers des fonctions managériales et devenir responsable de centre de profit (Business Unit) ou directeur commercial.

Les capacités attestées sont les suivantes : - Maîtriser les nouvelles technologies et les impacts métiers chez le client afin de bien comprendre l'offre de son entreprise

- Connaître et analyser le marché et le métier des sociétés NTIC (SSII, Editeurs, Constructeurs, Intégrateurs, Conseils,...)
- Comprendre le fonctionnement (organisation, structure, culture) de l'entreprise et du client.
- Maîtriser la gestion de projet, planification des actions en fonction des ressources disponibles.
- Connaître les techniques de conduite d'un entretien de vente (téléphonique ou physique), analyser les besoins et proposer des solutions.
- Maîtriser les techniques (comportementales) de la négociation et fidélisation.
- Organiser et rendre compte de son activité par la mise en place de tableaux de bord ou autres outils de suivi.
- Mesurer financièrement son activité et assurer la rentabilité de ses affaires.
- Communiquer en Anglais
- Analyser son action et mettre en place des actions correctives.

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Ce chargé d'affaires travaille dans toute entreprise qui commercialise des produits ou services en nouvelles technologies (informatique) aux entreprises ou aux collectivités.

Types d'emplois accessibles : - Chargé d'affaires

- Ingénieur commercial
- Ingénieur d'affaires
- Responsable Grand compte / PME / Marché publique

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1407 : Relation technico-commerciale

H1102 : Management et ingénierie d'affaires

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification comporte trois composantes : 1 - Définir l'offre et la stratégie de commercialisation

2 - Prospector et développer un marché

3 - Négocier, vendre et fidéliser

Modalités et techniques d'évaluation

1 - Mise en situation

- Présentation de son plan d'action de vente devant sa hiérarchie
- Présentation de sa société en anglais
- Entretien téléphonique de découverte de besoin
- Entretien mode « face à face » sur l'analyse de besoin et découverte
- Présentation d'une offre commerciale en mode individuel
- Jury de vente : Présentation d'un plan d'affaire complet sur une étude de cas complexe en mode collectif

2 - Etudes de cas

- Etude de cas marketing : Etude marché, lancement d'une nouvelle offre
- Rédaction d'une réponse à un appel d'offre
- Rédaction de proposition commerciale, approche technique.
- Etude de cas d'analyse comptable et financière

3 - Contrôle des acquis techniques

QCM, questions de cours pour valider les connaissances acquises dans les items suivants : Système d'information, technique de vente, Economie, Gestion, Droit, Management, Anglais.

4 - Travaux d'études et de recherche « observatoire de la profession » :

- Investigation, collecte d'information, analyse qualitative et quantitative de l'entreprise (SII, éditeurs, constructeurs,...), de ses clients et des commerciaux. Présentation par groupe des résultats.
- Rapport d'activités (écrit et soutenance oral) : Présentation de l'entreprise d'accueil, de son secteur, de sa stratégie commerciale. Description et analyse de la mission confiée. Jury composé de formateurs externes et de la direction de l'école

5 - Mémoire professionnel : présentation d'une problématique et des préconisations proposées pour résoudre cette problématique. Jury composé de professionnels, des maîtres d'apprentissage et de la direction de l'école

6 - Entretien professionnel : Constitution et présentation d'un portefeuille de preuve (dossier de pratique professionnelle). Ce dossier servira de support pour un entretien de 1h dont l'objectif est de valider chacun des critères pour chaque compétences.

Les compétences acquises durant les périodes d'entreprise (formation en alternance) pourront ainsi être évaluées.

Validité des composantes acquises : 3 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	66 % de salariés, 33 % de professionnels
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	66 % de salariés, 33 % de professionnels
En contrat de professionnalisation	X	66 % de salariés, 33 % de professionnels
Par candidature individuelle	X	
Dispositif VAE non prévu à l'heure actuelle	X	

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 21 décembre 2005 publié au Journal Officiel du 31 janvier 2006 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 31 janvier 2006, jusqu'au 31 janvier 2011.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 20 janvier 1998 publié au Journal Officiel du 5 février 1998 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique, modifié par l'arrêté du 14 octobre 1998 publié au Journal Officiel du 30 octobre 1998. Observations :

Titre anciennement délivré par EURIDIS Roubaix.

L'homologation prendra effet à compter de 1993.

Arrêté du 1er août 2003 publié au Journal Officiel du 20 août 2003 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. L'homologation est prolongée jusqu'au 31 décembre 2003.

Décret n° 2004-171 du 19 février 2004 modifiant le décret n° 2002-616 du 26 avril 2002 relatif au répertoire national des certifications professionnelles (publié au Journal Officiel du 22 février 2004). La validité du titre est prorogée jusqu'au 31 décembre 2005.

Pour plus d'informations

Statistiques :

25 bénéficiaires du titre par an.

Autres sources d'information :

<http://www.euridis-ecole.com>

Lieu(x) de certification :

EURIDIS MANAGEMENT 9, rue d'Enghien
75010 Paris

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

- Euridis 11 rue des petites écuries 75010 Paris - CCI de Nîmes - Formeum, Parc scientifique Georges Besse - 3000 Nîmes
- Sciences-U, 53 cours Albert Thomas - 69003 Lyon
- EFFICOM Nord - 144, rue Nationale 59800 Lille
- Faculté des métiers Ker Lann, rue des frères Montgolfier - 35172 Bruz

Historique de la certification :

Certification suivante : Chargé(e) d'affaires en hautes technologies