Business developer en hautes technologies

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro. | Formation continue

Réf. : 26204024F — Mise à jour : 3 avril 2026

Organisme responsable : **FORMATIVES - IGC BUSINESS SCHOOL - CPS/SUPVETO**

Présentation de la formation

Objectifs

- Analyse du secteur des hautes technologies et de l'écosystème des entreprises IT
- Analyse de la performance comptable et financière nécessaire au pilotage de l'organisation
- Réalisation d'une veille technologique sur les évolutions du secteur de l'IT
- Conception d'un plan d'actions commerciales BtoB en cohérence avec la politique commerciale de l'entreprise
- Elaboration d'une stratégie de social selling dédiée aux entreprises des hautes technologies
- Elaboration d'une stratégie de prospection BtoB tenant compte des nouveaux outils digitaux
- Mise en oeuvre d'un plan de prospection BtoB
- Préparation d'un entretien de vente réussi en tenant compte d'éventuelles situations de handicap
- Conduite et conclusion d'un entretien de vente dans le secteur IT
- Formalisation et suivi post-entretien client dans le secteur IT
- Élaboration d'une proposition détaillée spécifique au secteur des hautes technologies
- Elaboration de la stratégie de négociation en lien avec la stratégie commerciale de l'entreprise
- Closing de deal et suivi de projet dans le secteur des hautes technologies

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
Aucun prérequis

Niveau de sortie
Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4

Liste des certifications

Business developer en hautes technologies
Code RNCP : 40607

Métiers associés

D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises
D1407 — Relation technico-commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2255973S	Présentiel	Rennes	07/09/2026	27/08/2027
2255974S	Présentiel	Rennes	07/09/2026	27/08/2027

Source : GREF Bretagne #26204024F