

Vente conseil sur la transformation numérique des entreprises

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

- Spécifique :
- **Support à l'entreprise - Organisation et études**
 - **Support à l'entreprise - Stratégie commerciale, marketing et supervision des ventes**
 - **Support à l'entreprise - Systèmes d'information et de télécommunication**

La certification "Vente conseil sur la transformation numérique des entreprises" s'adresse aux sociétés du secteur numérique et du conseil (SYNTEC) et des Télécommunications (UNETEL RST).

Il permet plus généralement de former les forces commerciales de tous les secteurs confrontés à la transformation numérique de leurs activités (Santé, édition, etc.)

Code(s) NAF : —

Code(s) NSF : **326w**, **326m**

Code(s) ROME : **D1402**, **D1407**

Formacode : **34590**

Date de création de la certification : **10/08/2011**

Mots clés : **informatique**, **Transformation digitale**, **Vente conseil**, **Techniques de vente**

Identification

Identifiant : **1608**

Version du : **23/05/2016**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- [Observatoire](#)
- [Observatoire](#)
- [Observatoire des métiers des télécommunications](#)
- [Observatoire des métiers des télécommunications](#)

Non formalisé :

- [Pôle Emploi - Enquête Besoins en main-d'oeuvre 2015](#)

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

La mutation des entreprises vers le numérique ne se résume pas à l'adoption intensive d'outils et de technologies, à la dématérialisation de processus internes ou externes, mais remet en question les modèles économiques, les chaînes de valeur, l'environnement concurrentiel, les organisations et leur fonctionnement, les métiers, les modes de travail et de collaboration des hommes et des femmes, la vie quotidienne des salariés.

Dans ce contexte, la résistance au changement est souvent forte, l'engagement des organisations vers la transformation numérique lente et les discours souvent en contradiction avec les actions menées.

La certification « Vente conseil sur la transformation numérique des entreprises » vise à former aux techniques de ventes les consultants experts en transformation numérique, et ainsi permettre de faire sauter les freins internes psychologiques et d'organisation au sein des organisations clientes.

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- Aucun

Descriptif général des compétences constituant la certification

- 1. Investigation du besoin du client sur sa transformation numérique**
- 2. Mise en place d'outils d'audit stratégique sur la transformation numérique des entreprises**
- 3. Qualification d'un projet de transformation numérique pour un client**
- 4. Pilotage et influence du processus politique de décision d'achat multi-interlocuteurs du client**
- 5. Conception et implémentation d'un projet de transformation numérique**

Public visé par la certification

- Consultants en technologies numériques
- Commerciaux expérimentés en vente de conseil
- Chefs de projets informatiques souhaitant évoluer vers des fonctions de vente conseil
- Ingénieurs technico-commerciaux en technologies numériques

Modalités générales

La certification peut être préparée soit :- directement sur la base de son capital expérientiel- dans la continuité d'un parcours de formation (35h) et après mobilisation effective des compétences à certifier.

La pédagogie est axée sur des cas réels et l'analyse en petits groupes en continu

Nous favorisons des groupes réduits (6 à 12 maximum) pour la participation interactive et les échanges entre l'apprenant et son formateur à une pédagogie descendante et unilatérale.

Liens avec le développement durable

Aucun

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

Le Certificat de Compétences permet à son titulaire d'apporter la preuve qu'il dispose des compétences sur les technologies les plus impactantes pour la transformation numérique des entreprises.

Cette capacité clé pour accompagner la transformation numérique des clients de son entreprise lui permettra d'évoluer au sein de son poste vers des projets et des opportunités plus fortement liées à l'innovation

Sécurisation de son parcours professionnel vers des fonctions à plus forte valeur ajoutée, autonomie et responsabilité dans la vente-conseil.

Pour l'entité utilisatrice

Développement des compétences de leurs équipes commerciales et de conseil pour avoir accès à des projets de services numériques et de télécommunication, logiciels, matériel IT à plus fort enjeu, permettant de renforcer leur relation avec les clients

Sécurisation des parcours des Consultants et Commerciaux séniors en les renforçant dans des compétences clés de la transformation numérique des entreprises.

Evaluation / certification

Pré-requis

Accessible à toute personne pouvant démontrer une maîtrise des fondamentaux de l'écosystème numérique et Telecom

Centre(s) de passage/certification

- EURIDIS Management
<http://euridis-ecole.com>

Compétences évaluées

1. Investigation du besoin du client sur sa transformation numérique

1.1 Établissement d'une trame d'entretien adaptée à l'interlocuteur ciblé

1.2 Questionner les prospects d'un grand compte selon la Méthode SPIN (Situation, Problèmes, Implication, Need to pay off), sur leurs enjeux métiers.

1.3 Identification de la valeur de la résolution de la problématique pour le client

1.4 Mener un entretien selon un entonnoir qui amène vers le *closing* de la vente

2. Mise en place d'outils d'audit stratégique sur la transformation numérique des entreprises

2.1 Triage efficace de l'information sur les enjeux numériques des entreprises

2.2 Mobilisation appropriée de méthodes et d'outils d'analyse stratégique

2.3 Construction structurée d'un audit stratégique sur la transformation numérique des entreprises

3. Qualification d'un projet de transformation numérique pour un client

3.1 Identification rapide du rôle de son interlocuteur dans l'écosystème numérique

3.2 Présentation fluide de solutions de transformation numérique pour l'entreprise

3.3 Compréhension des enjeux d'un Directeur des systèmes d'information (DSI)

3.4 Décryptage du cahier des charges d'un projet technologique

4. Pilotage et influence du processus politique de décision d'achat multi-interlocuteurs du client

4.1 Identifier les influenceurs clés d'un processus d'achat de solutions numériques

4.2 Bâtir un plan d'action de référencement auprès d'un grand compte

4.3 Organisation planifiée d'une stratégie d'influence

5. Conception et implémentation d'un projet de transformation numérique

5.1 Définition des spécifications fonctionnelles du projet

5.2 Organisation structurée du projet de transformation numérique de l'entreprise

5.3 Coordonner le reporting d'avancement auprès du client

5.4 Animation d'un comité de pilotage

Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)

Non applicable

La validité est Permanente

Possibilité de certification partielle : non

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat des compétences de Vente conseil sur la transformation numérique des entreprises

Plus d'informations

Statistiques

20 par an

Autres sources d'information

<http://euridis-formation-continue.com/> et <http://www.euridis-ecole.com/> ;;