Devenir Business Developer en services numériques / Commercial·e IT

En partenariat avec :

La Région Auvergne-Rhône-Alpes

Document mis à jour le 06/12/2025

Dispositif de formation :	**Programme Régional de Formation (PRF)**
Date de formation :	**Du 10 avril 2024 au 19 février 2025**
Période de stage :	**Du 15 octobre 2024 au 18 février 2025**
Lieu(x) de formation :	**Lyon**
Date limite d'envoi de candidature :	**Le 3 avril 2024**

M2i Formation vous propose une formation de Business Developer en services numériques, à Lyon, du 10 avril 2024 au 19 février 2025.

Cette certification est sanctionnée par le PIX qui permet de valoriser les compétences numériques transversales, Groupement d'Internet Public PIX, RS5875. S'ajoute au PIX, la certification TOEIC (Test of English for International Communication), Educational Testing Service Global B V, RS6151.

Participez à notre prochaine réunion collective :

https://app.livestorm.co/m2i-formation/formez-vous-aux-metiers-du-numerique-en-auvergne-rhone-alpes-avec-m2i-formation?s=7412e4b4-2353-4406-87a6-0492a861d2e6

OBJECTIFS DE FORMATION

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Maitriser les outils bureautiques
- Comprendre l'IT et les métiers dédiés
- Mettre en œuvre une stratégie commerciale
- Maitriser les fondamentaux de la vente
- Connaitre le cadre juridique commercial et les réglementations européennes
- Comprendre les fondamentaux de la communication marketing
- Analyser des coûts, suivre le budget prévisionnel, concevoir une offre financière
- Améliorer sa communication au quotidien (écrite et orale) et prendre la parole en public
- Comprendre ce qu'est l'Agilité et une équipe « auto-organisée »

PRÉREQUIS

- Bac ou Bac professionnel
- Forte appétence pour le relationnel et les métiers de l'IT

PUBLIC CONCERNÉ ET FINANCEMENT

Cette formation financée à 100%* est à destination des demandeur·se·s d'emploi inscrit·e·s à France Travail en région Auvergne-Rhône-Alpes.
Cette formation est prise en charge en totalité par la région et le FSE.

COMPÉTENCES ET TECHNOLOGIES ABORDÉES

Modules	Objectifs	Durée (jours)	Durée (heures)
Accueil des stagiaires - Présentation du cursus - Apprendre à apprendre	Ice Breaking, tour de table, phase de positionnement pédagogique. Avoir une description du cursus. Comprendre l'utilisation des différents outils et plateformes d'apprentissage du cursus. Comprendre comment fonctionne le cerveau pour mémoriser plus efficacement. Mettre en place des outils et méthodes d'apprentissage et de mémorisation	2	14
Visites d'entreprises partenaires pour parler de leur métier	Immersion professionnelle et échange avec des acteurs de la profession	1	7
Ecoute et relation clients	Savoir prendre en compte la demande client. Adapter son discours. Apporter des solutions et rassurer	5	35
Communication écrite et orale (Soft Skills)	Améliorer sa communication au quotidien et prendre la parole en public, Améliorer sa communication écrite Prendre des notes Rédiger des écrits professionnels efficaces Optimiser son temps - Animer une réunion - **CERTIFICATION VOLTAIRE**	15	105
Maitriser les outils bureautiques	Le clavier : la frappe aisée et rapide, Maitriser Windows et Mac OS Rédiger un rapport avec Word Créer un tableau et gérer une liste de données avec Excel Représenter graphiquement des données dans Excel Concevoir un diaporama PowerPoint pour préparer une réunion Prendre des notes avec OneNote et avec des cartes mentales Maitriser les outils collaboratifs et de de visioconférence (Teams)	10	70
Comprendre la démarche Agile	Comprendre ce qu'est l'Agilité, Appréhender les principales approches agiles Connaître les "pratiques" d'un projet agile Comprendre l'Agilité à l'échelle Appréhender les différents aspects de la transformation Agile	3	21
Travailler en équipe Agile	Comprendre ce qu'est une équipe "auto-organisée", Mettre en pratique les évènements Scrum Appréhender la posture du manager Agile pour favoriser la cohésion d'équipe Comprendre l'importance de la communication	2	14
Comprendre l'IT	Ecosystème IT - Solutions IT pour l'entreprise - Présentation du marché IT & acteurs - Structure DSI et interactions métier - Etat des lieux des ERP aujourd'hui - Les architectures informatiques - Infogérance E-business	5	35
Les métiers de l'IT	Structure d'une ESN - Offres commerciales - Quels sont les métiers d'une ESN, contraintes, implication du commercial dans les projets - Connaître et mieux appréhender les besoins spécifiques du secteur et du marché Comprendre les différentes offres et différents types de contrats dans les ESN (Régie, au Forfait...) Systèmes de commerce pyramidal - Le Co-working, créer son réseau de vente, activer son réseau de prescripteurs	5	35

Stratégie commerciale	Organiser un plan d'actions commerciales, Mettre en œuvre des actions de fidélisation Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte	10	70
Techniques de vente	Maitriser les fondamentaux de la vente	10	70
Prospecter et négocier une proposition commerciale	Techniques de prospection - Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés Négocier une solution technique et commerciale	15	105
Droit commercial & RGPD	Cadre juridique commercial et réglementation européenne	5	35
Fondamentaux de la communication marketing d'entreprise	Comprendre les fondamentaux de la communication marketing - Les différents outils et canaux de communication	5	35
Principes de la gestion financière d'entreprise	Analyse des coûts. Suivi du budget prévisionnel. Conception d'une offre financière	5	35
Mise en pratique (Projets)	Exercices - Quiz - Etudes de cas - Simulations de négociation - Projets groupés (répartis sur la formation)	10	70
Eco-citoyenneté : inscrire ses actes dans une démarche de développement durable	Définir le développement durable - Connaître la législation : dimension sociale et ethnique, non-discrimination à l'emploi, égalité des chances et accès à la citoyenneté Connaître les pratiques écocitoyennes Adopter une posture responsable Valeurs de la République Laïcité	0,5	3,5
Techniques de Recherche d'entreprise (TRE)	Description du métier par un professionnel de différents secteurs, Définir et s'approprier son projet professionnel Rédiger et mettre en forme son CV et sa lettre de motivation Simuler un entretien d'embauche Optimiser son réseau professionnel Optimiser ses réseaux sociaux Atelier de technique de recherche d'entreprise Sensibilisation et Inscription sur les principales plateformes	5	35
Validation des acquis en formation	Travaux pratiques évalués, Mises en situation professionnelle évaluées Quiz	5	35
Bilan intermédiaire		0,5	3,5
Remise des attestations de compétences générales et professionnelles + bilan final de la formation avec tous les partenaires		1	7

CERTIFICATION

Certification PIX

À PROPOS DES CERTIFICATIONS

Certification éditeur :

Les certifications éditeurs dépendent des éditeurs uniquement (PEGA, SAP, Salesforce, Microsoft, Red Hat...). Chaque éditeur a sa propre façon d'évaluer son candidat.

Cela se fait souvent par le biais d'un QCM chronométré. Sur cette base, il faut généralement obtenir un pourcentage de succès supérieur à 70%. Merci de prendre le temps de demander à vos interlocuteurs M2i le cadre et les conditions de ce passage.

Validation des acquis M2i :

La validation des acquis M2i se fait soit par un QCM chronométré, soit par un examen de fin de parcours ou les candidats passent par groupes de 2 ou 3 devant un jury qui déterminera vos acquis suite à votre cursus de formation. Généralement cette soutenance est précédée de 3 jours de travaux pratiques en groupe afin de préparer cette soutenance. Les équipes M2i pourront vous guider dans votre projet.

LES PLUS DE M2I

Microsoft Teams Education, un outil de suivi et d'animation en présentiel et à distance :

- Espace de stockage collaboratif pour accéder aux différents supports de cours et cahiers d'exercices
- Fonctionnalités pour gérer des sessions à distance

La playlist e-learning :
tous les apprenants ont accès avant, pendant et après le cursus à notre plateforme e-learning ACADEMIIC pour :

- Acquérir les connaissances prérequises avant de démarrer (sous condition de l'existence des modules pour combler les lacunes)
- Utiliser les modules conseillés par les formateurs pour faire de l'ancrage mémoriel sur des sujets abordés pendant la formation
- Revenir sur un sujet après la formation pour continuer à s'auto-former

MODALITÉS, MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation délivrée en présentiel et/ou distanciel (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre des méthodes démonstratives et actives (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).
La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

MODALITÉS D'ACCÈS

Nos équipes accorderont toute leur attention au traitement de votre candidature et s'engagent à vous faire un premier retour dans un délai de 7 jours.

ADMISSION

- Dossier de candidature
- Test de vérification des prérequis
- Entretien
- Validation et éligibilité France Travail (dans le cas de certains dispositifs)

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation en handicap sont consultables sur la page Politique Handicap.

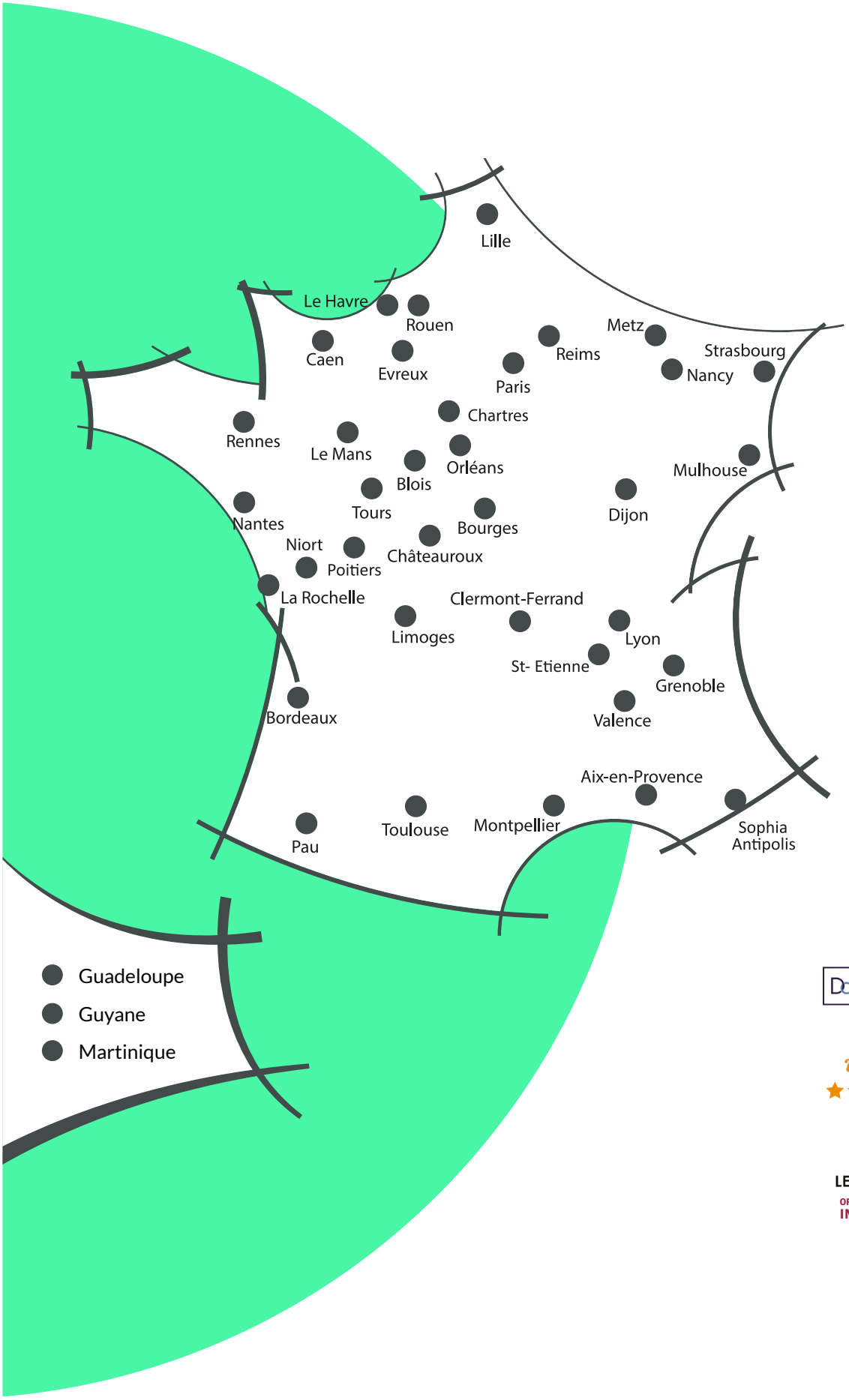
POURQUOI CHOISIR M2I ?

- Un apprentissage métier proactif axé sur l'emploi et basé sur le faire avec l'accompagnement de nos formateurs tout au long du parcours.
- Un accès à des experts : bénéficiez de l'expertise de nos formateurs.
- En présentiel ou à distance : accès individuel aux ressources de formation et progression personnalisée si besoin.
- Outils de suivi collectif et individuels (espaces d'échanges et de partage en ligne, salles virtuelles si en présentiel ou à distance, supports de cours, TP, exercices).

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Exemples de validation des acquis de formation :

- Travaux dirigés dans chaque module
- Mise en situation via des cas pratiques et un mini projet
- Certification (si prévue dans le programme de formation)
- Soutenance devant un jury de 30 à 40 min



MaCarrière m2i Formation

Datadock

Avis Vérifiés 4,6/5

LEADERS LEAGUE
ORGANISME DE FORMATION INCONTOURNABLE

© Ma Carrière M2i Formation - Crédits photos : Getty Images - Document non contractuel - Les informations contenues dans ce document peuvent être modifiées sans préavis - NE PAS JETER SUR LA VOIE PUBLIQUE