

# CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

Accueil > Trouver une certification > Répertoire national des certifications professionnelles > Chargé d'affaires en hautes technologies

## Chargé d'affaires en hautes technologie

Code de la fiche :  
**RNCP34399**

Etat :  
**Active**

[↓ Télécharger](#) [? Aide en ligne](#) [Europass](#)

### L'essentiel



Nomenclature  
du niveau de qualification

**Niveau 6**



Code(s) NSF

**326w** : Informatique commercialisation



Formacode(s)

**34593** : Prospection vente  
**34590** : Ingénieur affaires  
**34581** : Technico-commercial  
**34582** : Négociation commerciale  
**34572** : Négociation grand compte



Date d'échéance  
de l'enregistrement

**27-01-2025**

Certificateur(s)

Résumé de la certification

Blocs de compétences

Secteur d'activité et type d'emploi

Voie d'ac

Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

Base légale

Pour plus d'informations

### Certificateur(s)



Top

Nom légal	Siret	Nom commercial	Site internet
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600197	EURIDIS MANAGEMENT	<a href="https://www.euridis-ecole.com/">https://www.euridis-ecole.com/</a>

## Résumé de la certification

Objectifs et contexte de la certification :

**L'objectif de la certification est de former au métier de Chargé d'Affaires dans le secteur des Hautes Technologies pour répondre aux besoins croissants des entreprises de ce secteur.**

**Résumé de l'intérêt de la certification :**

Le métier de chargé d'affaires en hautes technologies est de plus en plus plébiscité par de nombreuses entreprises. Outre la nécessité de la fonction commerciale dans l'ensemble des entreprises, la compétence technique offrant un réel avantage à cette fonction par rapport à des commerciaux dits "traditionnels" ainsi que l'approche holistique nécessaire à l'environnement B-to-B permettent un haut niveau de performance comblant ainsi des besoins structurels sur un métier pénurique. Cette tendance qui a émergé dans les années 90, s'est encore renforcée ces dix dernières années avec l'explosion des nouvelles technologies telles que l'IA, Internet, les NTIC et les enjeux qui en ont découlé (Big Data, Cybersécurité, intégration, etc) ainsi que les secteurs qui se développent fortement (Industrie, numérique, santé, etc). Ce ne sont là que quelques exemples pour illustrer le véritable bouleversement des nouveaux marchés technologiques et leurs débouchés professionnels, lesquels ne peuvent se vendre sans commerciaux de haut niveau sachant identifier, négocier et finaliser des opérations de vente complexe. Le chargé d'affaires fait par conséquent partie des métiers les plus prisés en terme de recrutement et nombreux sont les secteurs qui ont de forts besoins en recrutement de commerciaux. Outre la forte demande du secteur envers ce métier, cela influe évidemment sur le niveau de salaire, plus qu'attractif.

C'est cette forte demande qui nous a amenés à former un profil spécifique de commerciaux 2.0 sur un marché en tension pour répondre à des besoins des entreprises toujours croissants tout en offrant à nos apprenants la possibilité d'apprendre un métier passionnant et d'intégrer une activité dynamique, dans des secteurs générateurs d'emplois.

Activités visées :

Le métier de Chargé d'Affaires représente pour EURIDIS une activité commerciale avec des notions clés : **il effectue des missions de vente complexe, dite de vente/conseil, en B-to-B, sur des produits ou services à forte valeur ajoutée. Il se doit de maîtriser le cycle de vente dans son intégralité, de la prospection au suivi d'affaires finalisées, en passant par l'ensemble des étapes nécessaires à la fois à bonne compréhension des enjeux de son activité et de celle du client, et à la réalisation de son objectif premier : la vente.**

Le Chargé/e d'affaires en hautes technologies travaille dans des entreprises qui produisent et commercialisent des produits ou/et services ou/et conseils en hautes technologies (informatique, Télécom, MultiMedia, Internet, e-commerce, ingénierie industrielle, ingénierie associée au développement durable comme par exemple sur l'efficacité énergétique, ...) et proposent de manière plus générale tout type de service B-to-B avec une composante technologique ou numérique. Il est chargé de faire connaître, proposer et vendre ces solutions à des organisations, des entreprises privées, des collectivités, l'Etat, ou encore des associations ou à toute personnalité morale. Le Chargé d'Affaires en Hautes Technologies est également l'interface entre le client, l'utilisateur de la technologie proposée (si différent) et son entreprise, mais aussi l'ensemble des éventuelles parties prenantes managériales et techniques.

Le chargé d'affaires fait par conséquent partie des métiers les plus prisés en terme de recrutement et nombreux sont les secteurs qui ont de forts besoins en recrutement de commerciaux dans le domaine du B-to-B. Outre la forte demande du secteur envers ce métier, cela influe évidemment sur le niveau de salaire, plus qu'attractif.

**Plus concrètement, les principales activités professionnelles exercées dans le contexte des hautes technologies par le Chargé d'Affaires sont donc liées aux différentes étapes du cycle de vente et de façon transversale. En résumé, le chargé d'Affaires doit effectuer de la veille concurrentielle sur le marché et dans le secteur visé ainsi que de la veille technologique afin de se tenir au courant des évolutions liées aux produits/services commercialisés. Ses activités majeures sont :**

- La compréhension du secteur et des solutions des Hautes Technologies
- L'analyse stratégique des différentes organisations des entreprises, de la gestion financière ainsi que les fonctions clés d'une entreprise du secteur des Hautes Technologies
- La déclinaison opérationnelle de la stratégie de l'entreprise en actions commerciales
- La création d'une démarche stratégique de marketing B-to-B en lien avec le plan d'actions commerciales

- La détection et la prospection de nouvelles opportunités commerciales
- L'ouverture d'un entretien client et la communication interpersonnelle
- La mise en place d'un questionnement et la découverte du besoin client
- La reformulation écrite et la synthèse du besoin client
- La communication orale lors d'une soutenance de vente
- La structuration d'une offre commerciale dans le secteur des Hautes Technologies
- La négociation lors de la phase finale de la vente

Compétences attestées :

*Les compétences nécessaires au chargé d'affaires sont par conséquent elles aussi directement liées à l'ensemble du cycle de vente, aussi bien en amont (phase de préparation) que dans sa finalisation (phase de finalisation de la vente) :*

- Analyser l'écosystème des Hautes Technologies, le marché, les acteurs, leurs enjeux grâce à une vision générale du marché pour réussir les premiers échanges avec les acteurs de ce secteur et travailler avec les équipes avant-vente de son entreprise
- Appréhender les types d'entreprises grâce à la construction de cartographies pour décrypter l'organisation et le fonctionnement des entreprises des hautes technologies.
- Analyser les grandes fonctions d'une entreprise cliente et leurs enjeux par une étude de leur activité respective afin de comprendre leurs interactions et mieux répondre à leurs besoins
- Déterminer la solvabilité d'une entreprise cliente en utilisant l'information financière et comptable afin de prévenir les risques inhérents au portefeuille clients et comprendre les impératifs budgétaires
- Structurer un plan d'actions commerciales et stratégiques avec des cibles et des actions organisées dans le temps afin de construire sa feuille de route
- Maîtriser un positionnement marketing des entreprises en B-to-B afin d'aligner la démarche marketing à la démarche de vente en hautes technologies
- Démarcher de nouveaux clients en utilisant les outils marketing innovants grâce par exemple à l'inbound marketing (stratégie de contenu web) et le marketing automation afin de générer de nouveaux clients
- Établir un plan de prospection grâce à une stratégie, un ciblage précis, une accroche percutante et un argumentaire structuré afin de décrocher des rendez-vous client
- Communiquer en anglais par téléphone et mail pour prendre des rendez-vous client sur des projets internationaux
- Contribuer à l'animation du développement commercial et de la prospection commerciale sur les réseaux sociaux pour développer son image, celle de l'entreprise et développer ses ventes
- Communiquer efficacement en s'adaptant à son interlocuteur et en utilisant à bon escient les grandes règles de communication interpersonnelle afin d'être plus convaincant face à un client
- Attirer l'attention du client en faisant un bref résumé impactant de son entreprise en français et en anglais et ainsi intéresser son client
- Cadrer un entretien de vente en systématisant un rituel et en structurant les étapes de l'échange pour piloter le rendez-vous et respecter le temps disponible de son client
- Détecter les problèmes ainsi que leurs enjeux par le questionnement client et un plan de découverte adapté afin de faire émerger les besoins du client et préparer la phase suivante de négociation
- Développer une écriture efficace, synthétique, claire, organisée et lisible dans un mail de compte-rendu d'un entretien client afin d'être impactant et convaincant
- Prendre la parole en public efficacement grâce aux bases de la communication verbale et non verbale afin de maintenir l'attention de son client en situation professionnelle et faire passer des émotions nécessaires à la vente
- Transmettre un message clair et structuré grâce à des techniques argumentatives afin d'intéresser un auditoire lors d'une soutenance de la soutenance d'une proposition commerciale
- Adapter sa proposition commerciale aux différents modes de vente dans les Hautes Technologies : ventes packagées, vente de services, vente de projets informatique ou vente d'infogérance afin de répondre aux exigences et attentes du client du secteur

- Construire une proposition commerciale structurée en lien avec le besoin client et son contexte pour remporter l'affaire
- Dérouler une soutenance synthétique permettant au client de comprendre le bien-fondé de la proposition, sa différenciation, sa valeur ajoutée et le gain financier et ainsi orienter et faciliter sa prise de décision.
- Maîtriser une négociation « gagnant/gagnant » dans la phase finale de la vente en utilisant les techniques de négociation adaptées et ainsi défendre sa marge

Modalités d'évaluation :

*Les modalités d'évaluation sont les suivantes :*

- Entretien oral individuel sur le niveau d'acquisition des fondamentaux du secteur et ses enjeux par un sujet d'actualité
- Etude de cas d'une entreprise avec présentation orale en groupe
- Dossier écrit individuel pour présenter le plan d'actions commerciales découlant de la stratégie de l'entreprise dans laquelle il se trouve et son positionnement
- Cas pratique à l'oral en sous-groupe d'un cas concret pour scénariser la campagne marketing et la stratégie Marketing B-to-B d'une entreprise des hautes technologies
- Évaluation écrite individuelle sur l'analyse du marché, la segmentation et le processus d'achat B-to-B
- Construction d'un dossier écrit individuel sur le plan de prospection d'une entreprise
- Mise en situation d'appel sous forme de jeux de rôle individuel en français et en anglais
- Mise en situation individuelle d'une ouverture d'un entretien de vente en français et en anglais
- Jeu de rôles en groupe sur une entreprise du secteur des Hautes Technologies face à l'évaluateur : réalisation d'un entretien de découverte du besoin client
- Évaluation écrite par des exercices pratiques concrets et notamment la rédaction d'un mail post entretien
- Mise en situation individuelle de prise de parole devant un public sur un cas concret
- Mise en situation sous forme de jeux de rôles avec une soutenance d'une offre commerciale sur un cas concret d'une entreprise du secteur des hautes technologies
- Jeux de rôles en groupe : négociation et conclusion d'une affaire par rapport à une proposition commerciale

**Critères communs à l'ensemble des sites préparant à la certification :**

- Documents de référence identiques (grilles de notation, cf éléments de preuve ci-après)
- Consignes de jurys harmonisées, voire jurys communs (l'organisme certificateur est garant et peut dépêcher des jurys sur chaque site)

## Blocs de compétences

RNCP34399BC01 - Compréhension et analyse de son écosystème : hautes technologies et fonctionnement des entreprises

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyser l'écosystème des Hautes Technologies, le marché, les acteurs, leurs enjeux grâce à une vision générale du marché pour réussir les premiers échanges avec les acteurs de ce secteur et travailler avec les équipes avant-vente de son entreprise</li> <li>- Appréhender les types d'entreprises grâce à la construction de cartographies pour décrypter l'organisation et le fonctionnement des entreprises des hautes technologies.</li> <li>- Analyser les grandes fonctions d'une entreprise cliente et leurs enjeux par une étude de leur activité respective afin de comprendre leurs interactions et mieux répondre à leurs besoins</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Entretien oral individuel sur le niveau d'acquisition des fondamentaux du secteur et ses enjeux par un sujet d'actualité</li> <li>- Etude de cas d'une entreprise avec présentation orale en groupe</li> </ul>

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
- Déterminer la solvabilité d'une entreprise cliente en utilisant l'information financière et comptable afin de prévenir les risques inhérents au portefeuille clients et comprendre les impératifs budgétaires	

## RNCP34399BC02 - Détection et développement des opportunités d'affaires

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Structurer un plan d'actions commerciales et stratégiques avec des cibles et des actions organisées dans le temps afin de construire sa feuille de route</li> <li>- Maîtriser un positionnement marketing des entreprises en B-to-B afin d'aligner la démarche marketing à la démarche de vente en hautes technologies</li> <li>- Démarcher de nouveaux clients en utilisant les outils marketing innovants grâce par exemple à l'inbound marketing (stratégie de contenu web) et le marketing automation afin de générer de nouveaux clients</li> <li>- Etablir un plan de prospection grâce à une stratégie, un ciblage précis, une accroche percutante et un argumentaire structuré afin de décrocher des rendez-vous client</li> <li>- Communiquer en anglais par téléphone et mail pour prendre des rendez-vous client sur des projets internationaux</li> <li>- Contribuer à l'animation du développement commercial et de la prospection commerciale sur les réseaux sociaux pour développer son image, celle de l'entreprise et développer ses ventes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dossier écrit individuel pour présenter le plan d'actions commerciales découlant de la stratégie de l'entreprise dans laquelle il se trouve et son positionnement</li> <li>- Cas pratique à l'oral en sous-groupe d'un cas concret pour scénariser la campagne marketing et la stratégie Marketing B-to-B d'une entreprise des hautes technologies</li> <li>- Évaluation écrite individuelle sur l'analyse du marché, la segmentation et le processus d'achat B-to-B</li> <li>- Construction d'un dossier écrit individuel sur le plan de prospection d'une entreprise</li> <li>- Mise en situation d'appel sous forme de jeux de rôle individuel en français et en anglais</li> </ul>

## RNCP34399BC03 - Ouverture, investigation et reformulation du besoin client

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Communiquer efficacement en s'adaptant à son interlocuteur et en utilisant à bon escient les grandes règles de communication interpersonnelle afin d'être plus convaincant face à un client</li> <li>- Attirer l'attention du client en faisant un bref résumé impactant de son entreprise en français et en anglais et ainsi intéresser son client</li> <li>- Cadrer un entretien de vente en systématisant un rituel et en structurant les étapes de l'échange pour piloter le rendez-vous et respecter le temps disponible de son client</li> <li>- Détecter les problèmes ainsi que leurs enjeux par le questionnement client et un plan de découverte adapté afin de faire émerger les besoins du client et préparer la phase suivante de négociation</li> <li>- Développer une écriture efficace, synthétique, claire, organisée et lisible dans un mail de compte-rendu d'un entretien client afin d'être impactant et convaincant</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mise en situation individuelle d'une ouverture d'un entretien de vente en français et en anglais</li> <li>- Jeu de rôles en groupe sur une entreprise du secteur des Hautes Technologies face à l'évaluateur : réalisation d'un entretien de découverte du besoin client</li> <li>- Évaluation écrite par des exercices pratiques concrets et notamment la rédaction d'un mail post entretien</li> </ul>

## RNCP34399BC04 - Structuration, soutenance et négociation d'une offre avec proposition de valeur

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prendre la parole en public efficacement grâce aux bases de la communication verbale et non verbale afin de maintenir l'attention de son client en situation professionnelle et faire passer des émotions nécessaires à la vente</li> <li>- Transmettre un message clair et structuré grâce à des techniques argumentatives afin d'intéresser un auditoire lors d'une soutenance de la soutenance d'une proposition commerciale</li> <li>- Adapter sa proposition commerciale aux différents modes de vente dans les Hautes Technologies : ventes packagées, vente de services, vente de projets informatique ou vente d'infogérance afin de répondre aux exigences et attentes du client du secteur</li> <li>- Construire une proposition commerciale structurée en lien avec le besoin client et son contexte pour remporter l'affaire</li> <li>- Dérouler une soutenance synthétique permettant au client de comprendre le bien-fondé de la proposition, sa différenciation, sa valeur ajoutée et le gain financier et ainsi orienter et faciliter sa prise de décision</li> <li>- Maîtriser une négociation « gagnant/gagnant » dans la phase finale de la vente en utilisant les techniques de négociation adaptées et ainsi défendre sa marge</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mise en situation individuelle de prise de parole devant un public sur un cas concret</li> <li>- Mise en situation sous forme de jeux de rôles avec une soutenance d'une offre commerciale sur un cas concret d'une entreprise du secteur des hautes technologies</li> <li>- Jeux de rôles en groupe : négociation et conclusion d'une affaire par rapport à une proposition commerciale</li> </ul>

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance :

Les blocs de compétences ont été définis en accord avec la mission principale d'EURIDIS : former des commerciaux B-to-B de haut niveau dans les Hautes Technologies. Ces blocs synthétisent par conséquent l'ensemble des compétences fonctionnelles ou sectorielles, permettant à notre apprenants d'être bien formés au métier de la vente B-to-B et nécessaires tant à leur employabilité qu'à leur efficacité dans leur métier commercial de haut niveau. Les 4 blocs de compétences sont définis ci-après et détaillés dans le document de référence transmis en PJ (dossier à joindre). L'acquisition de la certification n'est possible que par la validation des 4 blocs de compétences représentant l'ensemble des étapes du cycle de vente, toutes fondamentales à la compréhension des enjeux commerciaux dans l'environnement B-to-B. Par ailleurs, EURIDIS n'étant pas une école de management généraliste mais bien spécialisée en vente B-to-B, les blocs de compétences définis lui sont spécifiques, car ils intègrent et se concentrent sur le cycle de vente dans son intégralité.

Par ailleurs, les apprenants doivent effectuer un mémoire sur l'analyse d'un cas de vente (rapport écrit et soutenance orale). La validation de ce dossier transversal aux blocs de compétences est une condition sine qua non à l'obtention du Titre visé en plus des blocs de compétences.

## Secteur d'activité et type d'emploi

Secteurs d'activités :

- Opérateurs et intégrateurs de télécommunications • Sociétés de conseils
- Sociétés de services en ingénierie informatique / Entreprise de services du numérique
- Editeurs de logiciels
- Constructeurs de matériels informatiques et Télécoms
- Distributeurs et grossistes de solutions informatiques et Télécoms
- Energie (cabinet de conseil et d'ingénierie)
- Plus généralement toute entreprise qui développe et propose des solutions à caractère technologique aux organisations afin d'optimiser leur fonctionnement.

Type d'emplois accessibles :

- Chargé(e) d'affaires
- Business Developer
- Account Manager
- Attaché(e) commercial(e)
- Business Manager
- Ingénieur(e) commercial

- Commercial(e) entreprises
- Responsable commercial(e)
- Responsable de comptes
- Conseiller(ère) commercial(e) entreprises
- Chargés(es) d'affaires PME/grands comptes
- Commercial(e) Sédentaire

Code(s) ROME :

D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1407 - Relation technico-commerciale

Références juridiques des réglementations d'activité :

## Voie d'accès

Le cas échéant, prérequis à l'entrée en formation :

Le cas échéant, prérequis à la validation de la certification :

Pré-requis distincts pour les blocs de compétences :

Non

Validité des composantes acquises :

Voie d'accès à la certification	O ui	No n	Composition des jurys
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		- 2 salariés exerçant le métier - 2 dirigeants professionnels/recruteurs - 1 dirigeant d'EURIDIS
En contrat d'apprentissage	X		- 2 salariés exerçant le métier - 2 dirigeants professionnels/recruteurs - 1 dirigeant d'EURIDIS
Après un parcours de formation continue	X		- 2 salariés exerçant le métier - 2 dirigeants professionnels/recruteurs - 1 dirigeant d'EURIDIS
En contrat de professionnalisation	X		- 2 salariés exerçant le métier - 2 dirigeants professionnels/recruteurs - 1 dirigeant d'EURIDIS
Par candidature individuelle		X	-
Par expérience	X		- 2 salariés exerçant le métier - 2 dirigeants professionnels/recruteurs - 1 dirigeant d'EURIDIS

	Oui	Non
Inscrite au cadre de la Nouvelle Calédonie		X
Inscrite au cadre de la Polynésie française		X

## Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations :

Oui

Certifications professionnelles, certifications ou habilitations en correspondance au niveau européen ou international :

Comme explicité plus haut, EURIDIS est spécialisée dans la vente B-to-B, les blocs de compétences définis lui sont spécifiques, car ils intègrent et se concentrent sur le cycle de vente dans son intégralité, contrairement aux formations approchantes mais plus généralistes en termes de compétences managériales. Voici ci-dessous les certifications RNCP considérées comme approchantes.

Certifications professionnelles enregistrées au RNCP en correspondance :

Code de la fiche	Intitulé de la certification professionnelle reconnue en correspondance	Nature de la correspondance (totale, partielle)
<b><u>RNCP290</u></b> <b><u>86</u></b>	Responsable de développement commercial	Développer un portefeuille produit (BLOC 2) : Partielle (BLOC 2 EURIDIS)
<b><u>RNCP259</u></b> <b><u>1</u></b>	Responsable du développement commercial	Assurer la veille concurrentielle de son secteur (Bloc 5) : Partielle (BLOC 1 EURIDIS) Mener des négociations commerciales (Bloc3) : Partielle (Bloc 4 EURIDIS)
<b><u>RNCP273</u></b> <b><u>77</u></b>	Manager marketing et développement commercial	Analyser le marché, ses acteurs et le positionnement de l'entreprise (BLOC 3) : Partielle (BLOC 1 EURIDIS)
<b><u>RNCP192</u></b> <b><u>03</u></b>	Négociateur d'affaires	- Elaborer un plan d'action commercial (BLOC 1 et BLOC 2) : Partielle (BLOC 2 EURIDIS) - Mener des négociations (BLOC 3) : Partielle (BLOC 4 EURIDIS) - Développer un dispositif de veille (BLOC 4) : Partielle (BLOC 1 EURIDIS)
<b><u>RNCP150</u></b> <b><u>93</u></b>	Chargé de la distribution et de la négociation	Maîtriser les techniques de vente et négociation (pas de BLOC attribué) : Partielle BLOC 4 EURIDIS Déterminer les objectifs et élaborer les plans d'actions commerciaux :(pas de BLOC attribué) : Partielle BLOC 2 EURIDIS
<b><u>RNCP238</u></b> <b><u>69</u></b>	Responsable en marketing, commercialisation et gestion	Développer l'activité commerciale de l'entreprise (BLOC 4) : Partielle (BLOC 2 EURIDIS)

Code de la fiche	Intitulé de la certification professionnelle reconnue en correspondance	Nature de la correspondance (totale, partielle)
<u><a href="#">RNCP24869</a></u>	Manager en Ingénierie d'affaires	Conception et négociation d'une solution à forte valeur ajoutée (BLOC 3)- BLOC 4 EURIDIS
<u><a href="#">RNCP23674</a></u>	Responsable technico-commercial France et international	Mettre en place une veille commerciale, concurrentielle et réaliser une étude de marché (BLOC 1) : (BLOC 1 EURIDIS) Élaborer une offre et répondre aux appels d'offre (BLOC 5) et négocier et établir le contrat (BLOC 6) : BLOC 4 EURIDIS
<u><a href="#">RNCP28131</a></u>	Chargé(e) de la distribution, du marketing et de la négociation	Négociation des contrats et conclusion des ventes (BLOC 3) : Partielle (BLOC 4 EURIDIS)
<u><a href="#">RNCP12722</a></u>	Chargé d'Affaires en Réseaux et Télécoms	- Auditer et analyser les besoins d'un client (pas de BLOC attribué) : Partielle (BLOC 3 EURIDIS) - Participer à la négociation commerciale (pas de BLOC attribué) : Partielle (BLOC 4 EURIDIS)

Liens avec des certifications et habilitations enregistrées au Répertoire spécifique :

## Base légale

Date de décision	27-01-2020
Durée de l'enregistrement en années	5
Date d'échéance de l'enregistrement	27-01-2025

## Pour plus d'informations

Statistiques :

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2018	44	0	98	98	98
2017	36	0	92	83	83

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2016	37	0	97	95	81
2015	41	0	90	88	87
2014	49	0	96	92	78

Lien internet vers le descriptif de la certification :

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

Liste des organismes préparant à la certification :

[Liste des organismes préparant à la certification](#)

Certification(s) antérieure(s) :

Code de la fiche	Intitulé de la certification remplacée
<u><a href="#">RNCP12385</a></u>	Chargé(e) d'affaires en hautes technologies

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation :

[Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation](#)