
Programme de Formation

Maîtriser l'écosystème IT : expertise stratégique pour recruteurs et commerciaux

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique

Public visé

Cette formation s'adresse aux professionnels du recrutement et du développement commercial évoluant dans l'univers technologique :

- Consultants en recrutement IT et Talent Acquisition Specialists.
- Ingénieurs d'affaires et Commerciaux en ESN ou cabinets de conseil.
- Responsables d'agences et Managers de Business Units.
- Toute personne devant interagir avec des décideurs techniques (CTO, DSI, Lead Dev).

Objectifs pédagogiques

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Décrire avec précision la structure et les interactions des acteurs clés de l'écosystème IT français.
- Identifier et décrypter les métiers et les technologies stratégiques du marché actuel.
- Construire et entretenir une veille sectorielle efficace pour maintenir leur crédibilité.
- Adopter une posture d'interlocuteur expert pour convaincre clients et candidats de haut niveau.

Description

La crédibilité technique est le premier levier de conversion. Cette formation intensive propose une immersion structurée dans les codes et les enjeux du secteur IT pour transformer votre approche commerciale et recrutement.

Contenu de la formation

1. Cartographie de l'écosystème IT français
 - Comprendre la chaîne de valeur : Clients finaux, ESN, Éditeurs de logiciels, Start-up, Intégrateurs, ...
 - Analyser les modèles économiques et les interdépendances des acteurs.
 - Identifier les zones d'influence et les circuits de décision.
2. Référentiel des métiers et des technologies
 - Panorama des familles de métiers : Développement, Infrastructure & Cloud, Data, Cybersécurité, Produit & Agilité ...
 - Décryptage des stacks technologiques et des technos incontournables.
 - Comprendre les cycles de vie d'un projet IT pour mieux qualifier les besoins.
3. Stratégies de veille et crédibilité sectorielle
 - Sélectionner les sources d'information stratégiques (médias, forums, réseaux, ...).
 - Paramétrer des outils de veille automatisée pour rester à la pointe des tendances.

- Traduire la veille technique en arguments commerciaux et de recrutement.



Prérequis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis.



Modalités pédagogiques

- Apports formateur.
- Réflexions collectives et individuelles.
- Ateliers et/ou cas pratiques et/ou mises en situation.



Moyens et supports pédagogiques

- Des formateurs expérimentés et passionnés.
- Supports de formation et/ou fiches pédagogiques.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Diagnostique individuel.
- Débriefing des mises en situation.
- Questionnement et/ou Quizz.
- Auto-positionnement pré et post-formation.
- Evaluation de la satisfaction et remise d'une attestation de réalisation en fin de formation.



Informations sur l'accessibilité

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.