

Certification de compétences pour les personnes en charge de l'élaboration des solutions proposés aux clients Entreprises

RS1342 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	413, 326
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

GK FRANCE · SIRET : 42013806700038

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'objectif de la certification est de valider les compétences métier (Solutions et usages entreprises, approche stratégique du client, présenter et argumenter une solution, connaître les briques de solution des concurrents, construire des solutions clients, connaissances des clients et de leur environnement, réseaux et SI des clients entreprises et grands comptes, qualification technique du besoin) ainsi que les compétences transverses (avoir un esprit d'analyse et de synthèse, savoir communiquer, avoir du leadership, développer l'esprit d'équipe et la transversalité, administrer un projet)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

COMPETENCES METIER

Réseaux et SI des clients Entreprises et Grands Comptes

Connaître les équipements réseaux privés et/ou les SI utilisés par les Clients Entreprises et Grands Comptes (hébergement ,cloud, IT..) afin de réaliser des expertises techniques destinées à faire évoluer l'offre proposée ou à améliorer le service existant.

- Formations associées : réseaux, data, cloud, IT, sécurité, « B2B Services » validées par Q.C.M.
- Evaluation par tuteur lors l'alternance en unité et par jury de certification (présentation étude de cas).

Solutions et usages entreprises :

Connaissance des solutions Orange Business Services et de leur différents usages selon les métiers client, leur secteur d'activité, leurs contraintes leur environnement.

- Formations associées : réseaux, data, cloud, IT, sécurité, « B2B Services » validées par Q.C.M.
- Evaluation par tuteur lors l'alternance en unité et par jury de certification (présentation étude de cas).

Connaissance des clients et de leur environnement :

Connaître l'environnement du client, comprendre ses attentes, comprendre les éléments contextuels influençant ses choix, identifier les leviers d'action.

- Formations associées : réseaux, data, cloud, IT, sécurité, « B2B Services » validées par Q.C.M.
- Evaluation par tuteur lors l'alternance en unité et par jury de certification (présentation étude de cas).

Approche stratégique du client :

Bien connaître le client pour le conseiller vers les solutions appropriées à son environnement, à ses problématiques, ses contraintes, ses évolutions. Savoir écouter le client, analyser son besoin et le qualifier techniquement.

- Formations associées : réseaux, data, cloud, IT, sécurité, « B2B Services » validées ar Q.C.M.
- formations relation client et technico- commerciales validées par Q.C.M.

Qualification technique du besoin :

Savoir écouter le client, analyser son besoin et le qualifier techniquement.

- Formations associées : réseaux, data, cloud, IT, sécurité, « B2B Services » validées par Q.C.M
- Formations relation client et technico- commerciales validées par Q.C.M.
- Evaluation par tuteur lors l'alternance en unité et par jury de certification (présentation étude de cas)

Construire les solutions clients :

Elaborer les solutions répondant aux besoins du client / simplifier l'architecture résultant de l'intégration de plusieurs solutions / intégrer de nouvelles briques (sous-traitance par exemple) / savoir déceler les incohérences d'une solution intégrer.

- Formations associées : réseaux, data, cloud, IT, sécurité, « B2B Services », gestion de projet validées par Q.C.M
- Evaluation par tuteur lors l'alternance en unité et par jury de certification (présentation étude de cas)

Briques solutions concurrents :

Connaître les briques de solutions des acteurs du marché, leurs forces et faiblesses par rapport aux solutions d'Orange Business Services.

- Formations associées : réseaux, data, cloud, IT, sécurité, « B2B Services », gestion de projet validées par Q.C.M.
- Evaluation par tuteur lors l'alternance en unité et par jury de certification (présentation étude de cas)

Présenter et argumenter une solution :

Présenter une solution au client et savoir argumenter sur les éléments quantitatifs et qualitatifs de la solution.

- Formations associées : réseaux, data, cloud, IT, sécurité, « B2B Services » validées par Q.C.M
- Formations relation client et technico- commerciales validées par Q.C.M ET MISES EN SITUATION.
- Evaluation par tuteur lors l'alternance en unité et par jury de certification (présentation étude de cas)

COMPETENCES TRANSVERSES

Avoir un esprit d'analyse et de synthèse

Savoir décomposer, comprendre et exploiter un grand nombre d'informations de manière rigoureuse et logique, en identifier les points importants qui résument totalement le sujet.

- Evaluation par tuteur lors l'alternance en unité et par jury de certification (présentation étude de cas)

Savoir communiquer :

Savoir transmettre, échanger, partager l'information écrite et orale de façon claire tout en s'adaptant à ses interlocuteurs

- Formations associées : communication, relation client et technico- commerciales validées par Q.C.M ou mises en situation.
- Evaluation par tuteur lors l'alternance en unité et par jury de certification (présentation étude de cas)

Avoir du leadership :

Savoir diriger, motiver, focaliser, construire l'efficacité de la cohésion d'équipe / savoir être créatif, sortir du cadre et se remettre en cause.

- Formations associées : communication, relation client et technico- commerciales validées par Q.C.M ou mises en situation.
- Evaluation par tuteur lors l'alternance en unité et par jury de certification (présentation étude de cas)

Développer l'esprit d'équipe et la transversalité :

Etablir des relations de collaboration et de coopération aussi bien au sein de l'équipe qu'au sein de l'organisation.

- Formations associées : communication, relation client et technico- commerciales validées par Q.C.M ou mises en situation.
- Evaluation par tuteur lors l'alternance en unité et par jury de certification (présentation étude de cas)

Administration de projet :

Capacité à mettre en place et à organiser l'administration d'un projet.

Cette compétence comprend :

- savoir mettre en place et gérer le contrôle des processus projet,
- gérer la configuration,
- être en mesure de produire les livrables du projet ou savoir gérer et contrôler la production des ces documents
- savoir organiser et assurer le suivi des réunions, rapports et de la communication envers les parties prenantes
- savoir répondre au besoin des équipes projet
- Savoir fonctionner en mode « Time to Market »
- Formations associées : gestion de projet
- Evaluation par tuteur lors l'alternance en unité et par jury de certification (présentation étude de cas)

Capacité à détecter

le besoin d'un client ET à déployer une posture de consultant

Capacité à construire une solution client, la présenter et l'argumenter (capacité à innover tout en validant que

l'architecture est optimisée et en s'assurant que les impacts techniques et services ont été identifiés)
Capacité à communiquer et à travailler en équipe projet (relations transverses avec les commerciaux, experts techniques, opérationnels terrain et gestionnaires SI en interne ainsi qu'avec les techniciens des clients si nécessaire).

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Aucun ;

Un background technique est apprécié et permet une progression plus rapide dans la professionnalisation.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2021
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/1342/>