

VENDRE A HAUT NIVEAU

1. Parlez-vous DG ?



Objectifs :

- Connaître & pratiquer le langage des directions de vos clients.
- Maîtriser la communication Orale
 - o rapide : « Elevator Pitch »
 - o appel téléphonique
 - o entretien de « découverte ».
- Maîtriser la communication écrite
 - o email à destination d'une direction
 - o courrier à destination d'une direction
 - o Prendre contact par les réseaux sociaux avec un prospect de niveau Direction.

Programme : (2 jours)

1. Avant la formation : pour entamer avec toutes les clés le parcours Vendre aux Directions™ nous vous proposons de compléter vos connaissances du monde des Décideurs par le suivi de modules en présentiel « Connaissance des Secteurs de e-bda institut »
2. Journée de pratique de la communication avec les directions :
3. Rappel des acquis préalables : enjeux des directions, langage et codes.
4. Comment « improviser » votre « Elevator Pitch »
5. Préparer un appel à un prospect de niveau Direction Métier ou Direction Générale
6. Rédiger un email à destination d'une direction.
7. Prendre contact par les réseaux sociaux avec un prospect de niveau Direction.
8. Préparer et mener un entretien de « découverte » avec un prospect de niveau Direction.

Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Animation :

1. Gigi

Après plusieurs années dans la banque d'investissement en Angleterre et en France pour deux start-ups, Gigi est depuis 15 années formatrice – coach et consultante en techniques de communication, finance. Elle est diplômée de l'INSEAD et du Trinity College, Cambridge.

2. Philippe

Ingénieur de formation il débute sa carrière pour atteindre rapidement des fonctions de directions commerciales et générales dans le secteur des technologies. Depuis une dizaine d'année, Philippe redresse des entreprises pour le compte de fonds. Il a été successivement PDG de Mentum et vient de reprendre la direction générale de 21COM, un leader mondial dans le domaine des communications dans les trains.

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets des conversations métiers avec les décideurs de la banque, et se positionne comme contributeur à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« Le cycle complet aboutit à l'application sur un de vos appels d'offres de l'approche « vente aux métiers » en compagnie de nos consultants experts.

« IBM, HP, Microsoft, Oracle, Atos, CGI, Orange forment avec nous leurs commerciaux et consultants avant-vente. »

Le programme existe en Français, en Anglais, en Allemand et en Espagnol.

2. VAD – Vendre aux Directions



Objectifs :

- Maîtriser les outils de la vente aux Directions Générales :
- Identifier quel sera votre dirigeant cible et quels sont ses enjeux prioritaires.
- Aligner vos Offres avec ses enjeux pour devenir pertinent lors de vos interactions avec lui.
- Prendre rendez-vous avec un dirigeant et gérer la relation avec lui.
- Présenter au niveau de la Direction Générale une proposition de Valeur véritablement différenciatrice.
- Pratiquer sur vos cas la vente aux Directions Générales.

Programme :

- | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Evaluer et maîtriser le risque de la vente aux Dirigeants. 2. Découvrir les différents dirigeants: <ol style="list-style-type: none"> a) Directeur Général / PDG b) Directeur Financier c) Directeur de Relations Humaines d) Directeur des achats e) Directeurs des opérations f) Directeur industriel g) Directeur marketing et commercial h) Directeur des systèmes d'information 3. Analyser votre compte cible, et détection des enjeux prioritaires. | <ol style="list-style-type: none"> 4. Passer des enjeux du client à votre proposition de valeur. 5. Identifier les leviers pour obtenir un rendez-vous auprès d'un Dirigeant : <ol style="list-style-type: none"> a) la lettre, b) l'appel téléphonique. 6. Les principes de la gestion des relations à haut niveau. 7. La gestion d'un rendez-vous avec un Dirigeant. 8. La présentation d'une offre à un Comité de Direction. 9. Plan d'actions personnel. |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Animation :

1. Jean-Richard

Consultant et formateur spécialisé dans la vente aux Directions et la création de propositions de valeur « coupantes ». Sa motivation : « vous aider à vendre plus haut et mieux ! ». Jean-Richard est ingénieur INSA, il travaille comme entrepreneur et commercial depuis plus de 34 années en France et en Europe.

2. Philippe

Ingénieur de formation il débute sa carrière pour atteindre rapidement des fonctions de directions commerciales et générales dans le secteur des technologies. Depuis une dizaine d'année, Philippe redresse

des entreprises pour le compte de fonds. Il a été successivement PDG de Mentum et vient de reprendre la direction générale de 21COM, un leader mondial dans le domaine des communications dans les trains.

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets des conversations métiers avec les décideurs de la banque, et se positionne comme contributeur à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« IBM, HP, Microsoft, Oracle, Atos, CGI, Orange forment avec nous leurs commerciaux et consultants avant-vente.»

Le programme existe en français en Anglais, en Allemand et en Espagnol.

3. Préparez votre offre



Objectifs :

- Après avoir découvert les enjeux des dirigeants, leurs initiatives et avoir bâti votre proposition de Valeur, vous pouvez désormais préparer votre Offre Gagnante répondant aux enjeux et initiatives confirmés des Directions métiers & Directions générales de votre compte.
- Par un alignement de vos ressources et de vos offres avec les enjeux confirmés de votre prospect ou client, vous allez avec notre expert construire votre Offre.

Programme : (1-2 journées)

1. Présentation devant notre Consultant de votre offre préliminaire.
2. Retour de notre expert sur la pertinence de l'offre et sa contribution aux objectifs du client/prospect
3. Travail en sous-groupes sur le fond et la forme
4. Présentation de votre offre revue et améliorée.
5. Retour du jury : expert et directeur marketing/ commercial
6. Préparer la version finale de votre Offre.

Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Animation :

1. Jean-Richard

Consultant et formateur spécialisé dans la vente aux Directions et la création de propositions de valeur « coupantes ». Sa motivation : « vous aider à vendre plus haut et mieux ! ». Jean-Richard est ingénieur INSA, il travaille comme entrepreneur et commercial depuis plus de 34 années en France et en Europe.

2. Gigi

Après plusieurs années dans la banque d'investissement en Angleterre et en France pour deux start-ups, Gigi est depuis 15 années formatrice – coach et consultante en techniques de communication, finance. Elle est diplômée de l'INSEAD et du Trinity College, Cambridge.

3. Philippe

Ingénieur de formation il débute sa carrière pour atteindre rapidement des fonctions de directions commerciales et générales dans le secteur des technologies. Depuis une dizaine d'année, Philippe redresse des entreprises pour le compte de fonds. Il a été successivement PDG de Mentum et vient de reprendre la direction générale de 21COM, un leader mondial dans le domaine des communications dans les trains.

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets, des conversations métiers avec les décideurs de la banque, et se positionne comme contributrice à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« L'approche proposition de valeur de e-bda institut a permis à des équipes commerciales de remporter des affaires en environnement très concurrentiel contre des compétiteurs plus connus.»

« IBM, HP, Microsoft, Oracle, Atos, CGI, SAS, Orange forment avec nous leurs commerciaux et consultants avant-vente.»

Le programme existe en français et il est déclinable en Anglais, Allemand et Espagnol.

4. Présentez votre offre – gagnez à l'oral



Objectifs :

- Après avoir progressé tout au long du cycle Vendre aux Directions, vous êtes à quelques jours de pouvoir présenter votre Offre.
- Vous pouvez désormais préparer votre Grand Oral, et synchroniser les différents contributeurs pour Gagner à l'Oral !
- Vous devez préparer la version finale de votre offre sous forme Powerpoint ou équivalent et demander aux contributeurs et intervenants lors du grand Oral de se rendre disponible pour une journée et demie.

A l'issue de ce stage, vous saurez :

- o Optimiser et conduire une présentation commerciale devant un groupe client décideur.
- o Exposer efficacement votre offre en temps limité.
- o Vous coordonner avec votre équipe projet.
- o Gérer votre auditoire.

Programme : (1,5 jour)

1ère demi-journée:

1. Rappel des fondamentaux d'une soutenance à l'oral en mode projet
2. Réflexion sur les slides réalisées en amont
3. Corrections éventuelles.

Intersession (en soirée): Optimisation des slides par l'équipe projet.

Lendemain : 1 journée:

4. Mise en situation de soutenance en mode projet
5. Débriefing
6. Coordination
7. Oral à blanc
8. Recommandations

Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Animation :

1. **Jean-Richard**

Consultant et formateur spécialisé dans la vente aux Directions et la création de propositions de valeur « coupantes ». Sa motivation : « vous aider à vendre plus haut et mieux ! ». Jean-Richard est ingénieur INSA, il travaille comme entrepreneur et commercial depuis plus de 34 années en France et en Europe.

2. Gigi

Après plusieurs années dans la banque d'investissement en Angleterre et en France pour deux start-ups, Gigi est depuis 15 années formatrice – coach et consultante en techniques de communication, finance. Elle est diplômée de l'INSEAD et du Trinity College, Cambridge.

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets, des conversations métiers avec les décideurs de la banque, et se positionne comme contributrice à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« L'approche proposition de valeur de e-bda institut a permis à des équipes commerciales de remporter des affaires en environnement très concurrentiel contre des compétiteurs plus connus.»

« IBM, HP, Microsoft, Oracle, Atos, CGI, SAS, Orange forment avec nous leurs commerciaux et consultants avant-vente.»

Le programme existe en français et il est déclinable en Anglais, Allemand et Espagnol.

COORDONNÉES

E-bda Institut - 19 rue de la croix du val - 92190 Meudon

Téléphone : +33 1.83.64.74.07

Contact commercial : Caroline Heitzmann - caroline@e-bda.com - +33 6.83.20.93.13

Contact Marketing : Liora Bloch - liora@e-bda.com – +33 1. 83. 24 .04 .02

Contact Direction : Annie Bloch - info@e-bda.com - +33 1.83.64.74.07