

## Vendre au secteur des Télécoms



### Objectifs :

- Découvrez, avec nos experts du secteur Télécoms, les enjeux technologiques, réglementaires et compétitifs, ainsi que leurs priorités.
- Comprenez la stratégie des opérateurs et la valeur des services comme un gisement de croissance.
- Identifiez les besoins en support des Opérateurs pour délivrer leurs offres.
- Parlez le langage « métier » avec vos interlocuteurs du secteur Télécoms.
- Positionnez votre offre à un niveau stratégique.
- Aidé de nos experts du secteur des Télécoms, gagnez et signez plus d'affaires.

### Programme :

1. Connaissance du secteur des Télécoms
2. Séminaire initial adaptés aux débutants comme aux commerciaux plus expérimentés : 2 jours
3. Chantiers du secteur des Télécoms
4. Tous les enjeux de ce secteur et ce qu'il faut savoir pour appréhender vos interlocuteurs et décideurs : modules d'une 1/2 journée
5. Préparez votre proposition de valeur
6. Rencontrez les décideurs du secteur Télécoms (Orange, Bouygues, SFR, Free, ...):
7. Direction Marketing & Stratégie, DSI, Direction des Achats : 1 journée
8. Préparez votre offre
9. Le bon besoin, la bonne offre, pour le bon interlocuteur : comment faire la différence ? 1 à 2 jours
10. Présentez votre offre
11. Apprenez à réduire la majorité des écueils prévisibles de votre GRAND ORAL : 1,5 jours

### Public cible :

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

### Animation :

Didier

Didier est fort d'une expérience de 20 ANS dans le secteur des télécommunications. Il a été, tout au long de sa carrière, Fondateur, Président et Administrateur de plusieurs entreprises en France et aux Etats-Unis. Parmi elles, on compte : FTNA, Easy Glider, Avaya, Adelit. De plus, Didier est également Président du Club des Entrepreneurs Français des Télécoms depuis 2001. Il est un EXPERT de la planification stratégique, de la vente, du management et de la montée en puissance d'équipes commerciales internationales. Il est aussi diplômé de Polytechnique Télécom, Docteur en Technologies de l'Information et détenteur du MBA de l'université Columbia de New York.

### Elevator pitch :

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

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers.»

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

Le programme existe en français et en anglais et il est déclinable en 19 langues.

## 1 Connaissance des Télécoms



### Objectifs :

- Découvrir avec un expert du secteur des Télécoms : ses acteurs, ses organisations, ses ruptures technologiques, ses enjeux et ses orientations stratégiques.
- Connaître et parler le langage spécifique « métier » de vos interlocuteurs du secteur Télécoms.
- Gagner du temps dans votre approche commerciale.

### Programme : (2 jours)

1. Les enjeux du secteur des Télécoms : évolutions et ruptures technologiques, évolution de la chaîne de valeur.
2. Le marché des Télécoms dans le monde en Europe et en France.
3. Le rôle des régulateurs sur le marché des télécommunications.
4. L'évolution du cœur de métier vers une exploitation des leviers de croissance.
5. Le triple play et son environnement dans le réseau opérateur.
6. Les technologies et les nouvelles perspectives : intégration fixe-mobile, messagerie unifiée, services télécoms sur IP, 4G.
7. Le rôle du SI chez un opérateur Télécoms.
8. Le risque du technology push.
9. Les acteurs du marché : les réseaux de distribution, la concurrence, les fournisseurs.
10. Etude de cas sur les sujets majeurs : maximisation de la proposition de valeur, facteurs clés de succès de ce modèle, exemples réels.

### Public cible :

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

### Animation :

Didier

Didier est fort d'une expérience de 20 ANS dans le secteur des télécommunications. Il a été, tout au long de sa carrière, Fondateur, Président et Administrateur de plusieurs entreprises en France et aux Etats-Unis. Parmi elles, on compte : FTNA, Easy Glider, Avaya, Adelit. De plus, Didier est également Président du Club des Entrepreneurs Français des Télécoms depuis 2001. Il est un EXPERT de la planification stratégique, de la vente, du management et de la montée en puissance d'équipes commerciales internationales. Il est aussi diplômé de Polytechnique Télécom, Docteur en Technologies de l'Information et détenteur du MBA de l'université Columbia de New York.

### Elevator pitch :

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

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers.»

## 2 Les chantiers du secteur des Télécoms



### Objectifs :

- Découvrir, avec un expert du secteur des Télécoms, les chantiers et initiatives du secteur.
- Renforcer votre discours « métier » auprès de vos interlocuteurs.

### Programme : (module d'1/2 journée)

1. Comprendre les processus de décision et les organisations des opérateurs Télécoms (SFR, Orange, Bouygues, Free... ) :
  - Comment s'organisent les opérateurs télécoms et quelles sont les responsabilités qu'ils confient à leurs salariés ?
  - Les carrières et les métiers proposés.
  - Les relations avec les grandes écoles dédiées à ces métiers.
2. Les relations avec les fournisseurs :
  - L'organisation des fournisseurs.
  - Quelles sont les stratégies de développement adoptées avec les opérateurs.
  - Quelles sont les politiques des achats menées ?
3. Lobbying et communication :
  - Qu'est-ce que le lobbying dans ce secteur et pourquoi est-il important ?
  - Quelle stratégie de communication pour ce lobbying ?
  - L'organisation d'événements de grande envergure
4. Comment initier de nouveaux projets ?
  - L'importance de l'innovation et de la technologie : Impact de la 4G, Cloud, intégration fixe-mobile, messagerie unifiée, services télécoms sur IP...
  - Le système Connect and Develop.
  - Les nouveaux business models du secteur.
5. Les systèmes d'informations
  - OSS, BSS, CRM.
  - Principes généraux de fonctionnement d'un réseau télécom.
  - L'impact de la convergence et de la stratégie sur le système d'information.

### Public cible :

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

### Animation :

Didier

Didier est fort d'une expérience de 20 ANS dans le secteur des télécommunications. Il a été, tout au long de sa carrière, Fondateur, Président et Administrateur de plusieurs entreprises en France et aux Etats-Unis. Parmi elles, on compte : FTNA, Easy Glider, Avaya, Adelit. De plus, Didier est également Président du Club des Entrepreneurs Français des Télécoms depuis 2001. Il est un EXPERT de la planification stratégique, de la vente, du management et de la montée en puissance d'équipes commerciales internationales. Il est aussi diplômé de Polytechnique Télécom, Docteur en Technologies de l'Information et détenteur du MBA de l'université Columbia de New York.

### Elevator pitch :

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

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers.»

### 3 Bâtir votre proposition de valeur pour le secteur des Télécoms



#### Objectifs :

- Après la découverte de l'organisation, des enjeux et des chantiers du secteur des Télécoms (Modules Télécoms 1 et 2), bâtissez désormais votre proposition de valeur.
- Différenciez votre offre par une proposition de valeur dédiée au secteur en la rendant unique et crédible.

Alignez vos offres avec les enjeux du secteur : (option)

- Pour permettre à vos équipes de tirer le meilleur parti de ce module, nous proposons aux clients qui le souhaitent d'effectuer un travail préparatoire d'alignement de leurs offres avec les enjeux des clients du secteur Télécoms, notre consultant expert travaillera avec la direction marketing et commerciale et préparera avec elles, des « go-to market » spécifiques pour votre société.

#### Programme : (2 journées)

1. Quel niveau de décideur pouvez-vous cibler ?
2. Quels sont les enjeux de votre décideur métier ?
3. Quelle est l'initiative business de votre décideur ?
4. Comment allez-vous contribuer à accélérer et sécuriser l'initiative du décideur métier ?
5. Comment bâtir votre proposition de VALEUR INITIALE?
6. Quels sont les indicateurs associés à votre proposition de VALEUR ?
7. Votre proposition de valeur est-elle UNIQUE et CREDIBLE ?
8. Comment communiquer votre proposition de valeur aux décideurs métiers de votre client ou de votre prospect ?

#### Public cible :

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

#### Animation :

Didier

Didier est fort d'une expérience de 20 ans dans le secteur des télécommunications. Il a été, tout au long de sa carrière, Fondateur, Président et Administrateur de plusieurs entreprises en France et aux Etats-Unis. Parmi elles, on compte : FTNA, Easy Glider, Avaya, Adelit. De plus, Didier est également Président du Club des Entrepreneurs Français des Télécoms depuis 2001.

Il est un expert de la planification stratégique, de la vente, du management et de la montée en puissance d'équipes commerciales internationales. Il est aussi diplômé de Polytechnique Télécom, Docteur en Technologies de l'Information et détenteur du MBA de l'université Columbia de New York.

#### Elevator pitch :

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

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers.»

## 4 Rencontrez les décideurs des métiers des Télécoms



### Décideurs :

- Directeur Marketing & Stratégie
- Directeur des Systèmes d'Information
- Directeur des Achats

### Objectifs :

- Comprendre le rôle des différents décideurs du monde des Télécoms d'aujourd'hui (Orange, Bouygues, SFR, Free,..).
- Identifier les leviers dont dispose ces décideurs pour contribuer à la compétitivité des télécommunications.
- Savoir parler le langage du décideur en fonction de son profil et de ses objectifs.
- Choisir la bonne stratégie relationnelle.
- Construire la feuille de route idéale.

### Programme (1 journée) :

1. Rappel des objectifs et du travail préparatoire.
2. Présentation des cas clients des intervenants.
3. Comment mieux présenter votre proposition de valeur à votre interlocuteur ?
4. Préparation d'un plan d'action élaboré en fonction des retours de nos intervenants.
5. Présentation par chacun des participants de son plan d'action.
6. Synthèses des axes d'amélioration, débriefing avec le groupe et les intervenants.
7. Conclusion et plans d'actions personnels

### Public cible :

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

### Animation :

Didier

Didier est fort d'une expérience de 20 ANS dans le secteur des télécommunications. Il a été, tout au long de sa carrière, Fondateur, Président et Administrateur de plusieurs entreprises en France et aux Etats-Unis. Parmi elles, on compte : FTNA, Easy Glider, Avaya, Adelit. De plus, Didier est également Président du Club des Entrepreneurs Français des Télécoms depuis 2001. Il est un EXPERT de la planification stratégique, de la vente, du management et de la montée en puissance d'équipes commerciales internationales. Il est aussi diplômé de Polytechnique Télécom, Docteur en Technologies de l'Information et détenteur du MBA de l'université Columbia de New York.

### Elevator pitch :

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

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers.»

## 5 Préparez votre offre pour le secteur des Télécoms



### Objectifs :

- Préparez votre OFFRE GAGNANTE répondant aux enjeux et initiatives confirmés des décideurs métiers de votre compte.
- Par un alignement de vos ressources et de vos offres avec les enjeux de votre prospect ou de votre client, construisez votre offre avec notre expert.

### Programme : (1 à 2 journées)

1. Présentation devant notre intervenant de votre offre préliminaire.
2. Retour de notre expert secteur sur la pertinence de l'offre et sa contribution aux objectifs de votre client/prospect.
3. Travail en sous-groupes sur le fond et la forme de votre offre.
4. Présentation de la version améliorée et corrigée de votre offre.
5. Retour du jury composé de nos intervenants et experts.
6. Préparation la version finalisée de votre offre, après retour du jury.

### Public cible :

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

### Animation :

Didier

Didier est fort d'une expérience de 20 ans dans le secteur des télécommunications. Il a été, tout au long de sa carrière, Fondateur, Président et Administrateur de plusieurs entreprises en France et aux Etats-Unis. Parmi elles, on compte : FTNA, Easy Glider, Avaya, Adelit. De plus, Didier est également Président du Club des Entrepreneurs Français des Télécoms depuis 2001.

Il est un expert de la planification stratégique, de la vente, du management et de la montée en puissance d'équipes commerciales internationales. Il est aussi diplômé de Polytechnique Télécom, Docteur en Technologies de l'Information et détenteur du MBA de l'université Columbia de New York.

### Elevator pitch :

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

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers.»

## 6 Présentez votre offre pour le secteur des Télécoms



### Objectifs :

- Présentez votre offre après avoir acquis expériences et compétences tout au long du cycle Vendre aux Télécoms.
- Préparez votre GRAND ORAL et synchronisez vos différents contributeurs pour convaincre et gagner.
- Préparez la version finale de votre offre sous forme Powerpoint et demandez aux contributeurs et intervenants de se rendre disponible pour une journée et demie lors de votre GRAND ORAL.
- Apprenez à optimiser et construire votre présentation commerciale devant un groupe client décideur.
- Sachez exposer efficacement votre offre en temps limité.
- Entraînez-vous à vous coordonner avec votre équipe projet.
- Maîtrisez et gérez votre auditoire.

### Programme : (1,5 jour)

#### Demi-journée :

1. Rappel des fondamentaux d'une soutenance à l'oral, définition du projet
2. Réflexion sur la présentation réalisée en amont
3. Corrections éventuelles de la présentation

#### Intersession (réalisée en soirée) :

1. Optimisation des slides sur les conseils de l'équipe projet

#### Journée complète :

1. Mise en situation de soutenance en mode projet
2. Débriefing avec notre intervenant
3. Coordination
4. Oral blanc pour chacun des stagiaires
5. Recommandations de notre intervenant

### Public cible :

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

### Animation :

#### Didier

Didier est fort d'une expérience de 20 ANS dans le secteur des télécommunications. Il a été, tout au long de sa carrière, Fondateur, Président et Administrateur de plusieurs entreprises en France et aux Etats-Unis. Parmi elles, on compte : FTNA, Easy Glider, Avaya, Adelit. De plus, Didier est également Président du Club des Entrepreneurs Français des Télécoms depuis 2001. Il est un EXPERT de la planification stratégique, de la vente, du management et de la montée en puissance d'équipes commerciales internationales. Il est aussi diplômé de Polytechnique Télécom, Docteur en Technologies de l'Information et détenteur du MBA de l'université Columbia de New York.

### Elevator pitch :

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

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers.»

# 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](mailto:caroline@e-bda.com) - +33 6.83.20.93.13

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

Contact Direction : Annie Bloch - [info@e-bda.com](mailto:info@e-bda.com) - +33 1.83.64.74.07