

Vendre au secteur Public



Objectifs :

- Découvrir le secteur Public avec nos experts : Ministères, Social, Santé & Collectivités territoriales,
- Connaître les stratégies, les contraintes et les enjeux sociétaux qui influencent le secteur public,
- Connaître les acteurs, les organisations, les enjeux règlementaires et le code des marchés publics,
- Parler le langage « métier » avec vos interlocuteurs du secteur Public,
- Positionner votre offre à un niveau stratégique,
- Gagner plus d'affaires par un suivi avec nos experts du secteur public.

Programme :

1. SP1 : Connaissance du secteur public : stratégie, enjeux et contraintes du secteur public, code des marchés publics. Séminaire initial, convient aux vrais débutants comme à des Commerciaux ayant déjà plusieurs années d'expérience. Durée : 2 jours ;
2. SP2 : Chantiers du secteur public : lutte contre les fraudes, dématérialisation, archivage électronique, processus métier, code des marchés publics, les processus d'achats (SAE, UGAP, mutualisation, etc...), analyse de la valeur des projets. Durée : n*1/2 journée ;
3. SP3 : Préparez votre proposition de valeur. Durée : 2 jours ;
4. SP4 : Rencontrez les décideurs métiers du secteur public : hauts fonctionnaires, chefs de cabinets, DSI, Direction Achats : 1 journée. Durée : 2 jours ;
5. SP5 : Préparez votre offre : le bon besoin ? les bons interlocuteurs ? la bonne offre ? faire la différence ! Durée : 1-2 jours ;
6. SP6 : Présentez votre offre : gagnez à l'Oral, nous vous préparons à réduire la majorité des écueils prévisibles de votre grand Oral. Durée : 1,5 Jours.

Public cible :

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

Animation :

1. Pascal B.

Après un parcours professionnel de plus de 25 ans dans le secteur des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC), Pascal a créé son cabinet de conseil aux collectivités territoriales.

Il a travaillé tour à tour dans : l'industrie de l'électronique, une société d'assurance, une société de service informatique (Accenture), un constructeur informatique (HP France), un éditeur de logiciel (Microsoft).

Pascal a acquis des compétences fonctionnelles et métier du Secteur Public.

Depuis 10 ans, il intervient auprès des organisations du Secteur Public : ministères, grandes administrations, Collectivités Territoriales et entreprises publiques.

2. Jean-Richard B.

Partenaire fondateur d'e-bda Institut, il en assure la direction pédagogique. Près de 33 années comme commercial et entrepreneur dans l'industrie. Il a travaillé pour Fujitsu dans le secteur public et pratique la construction de proposition de valeur depuis 20 ans. Il est, entre autre, le co-auteur de « Vendre aux directions ».

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, SAS, Orange forment avec nous leurs commerciaux et consultants avant-vente.»

1. Connaissance du secteur Public



Objectifs :

- Comprendre la stratégie, les enjeux, les contraintes et la culture du Secteur Public,
- Préparer sa stratégie et ses plans marketing et commercial,
- Connaître et maîtriser les grands principes de « l'achat public » et le code des marchés publics,
- Construire son offre et comprendre son analyse par la personne publique,
- Etre sélectionné par l'acheteur public.

Programme : (2 jours)

1. Le secteur public : Enjeux, contraintes, besoins, attentes ;
2. Les relations commerciales et le comportement ;
3. Construire sa stratégie Secteur Public en analysant les besoins et les usages ;
4. Définir son plan marketing et commercial en identifiant ses cibles et construire sa démarche ;
5. Connaître le nouveau code des marchés publics : une nouvelle philosophie de l'achat public, les différents textes régissant les marchés publics, les seuils de passation, les différentes procédures ;
6. Construire sa réponse : décrypter le contenu d'un Dossier de Consultation des Entreprises (DCE), concevoir la solution, rédiger sa réponse et préparer son examen par la personne publique, valider en interne sa réponse et produire les documents administratifs ;
7. Industrialiser son processus de réponse aux appels d'offres publics : documentation administrative à jour de façon pertinente et permanente, construire sa bibliothèque de documents et savoir dématérialiser sa réponse ;
8. Le lobbying, pourquoi ? Comment ?

Public cible :

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

Animation :

Pascal B.

Après un parcours professionnel de plus de 25 ans dans le secteur des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC), Pascal a créé son cabinet de conseil aux collectivités territoriales.

Il a travaillé tour à tour dans : l'industrie de l'électronique, une société d'assurance, une société de service informatique (Accenture), un constructeur informatique (HP France), un éditeur de logiciel (Microsoft).

Pascal a acquis des compétences fonctionnelles et métier du Secteur Public.

Depuis 10 ans, il intervient auprès des organisations du Secteur Public : ministères, grandes administrations, Collectivités Territoriales et entreprises publiques.

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. »

2. Les chantiers du Secteur Public



Objectifs :

- Comprendre la problématique des marchés publics ;
- Connaître et comprendre la nouvelle dichotomie «pouvoir adjudicateur» et «entités adjudicatrices»
- Connaître et maîtriser les modifications et nouveautés du Code des marchés publics ;
- Construire son offre et comprendre son analyse par la personne publique ;
- Etre sélectionné par l'acheteur public.

Programme : (2 jours)

1. Le nouveau code des marchés publics : une nouvelle philosophie de l'achat public ;
2. Les notions de pouvoir adjudicateur et d'entités adjudicatrices ;
3. Les différents textes régissant les marchés publics français et européens ;
4. Les seuils de passation des marchés et leur mode de computation ;
5. Les différentes procédures de passation et leur mode d'emploi ;
6. La systématisation de la référence aux normes spécifiques ;
7. La présentation des candidatures et leur examen par la personne publique ;
8. Décrypter le contenu d'un Dossier de Consultation des Entreprises (DCE) ;
9. Consulter le dossier contenant son offre ;
10. Les évolutions de la commande publique et leurs impacts sur les relations avec les donneurs d'ordre : la dématérialisation.

Public cible :

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

Animation :

Pascal B.

Après un parcours professionnel de plus de 25 ans dans le secteur des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC), Pascal a créé son cabinet de conseil aux collectivités territoriales.

Il a travaillé tour à tour dans : l'industrie de l'électronique, une société d'assurance, une société de service informatique (Accenture), constructeur informatique (HP France), éditeur de logiciel (Microsoft). Pascal a acquis des compétences fonctionnelles et métier du Secteur Public.

Depuis 10 ans, il intervient auprès des organisations du Secteur Public : ministères, grandes administrations, Collectivités Territoriales et entreprises publiques.

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. »

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

3. Préparez votre proposition de valeur pour le Secteur Public



Objectifs :

- Après avoir découvert les organisations, enjeux & chantiers du secteur public (Modules SP 1 et SP2) vous pouvez désormais bâtir votre proposition de valeur.
- Notre approche vous permettra de différencier votre offre par une proposition de valeur absolument unique et crédible.

Programme : (2 journées)

1. Quel niveau de décideur pouvez-vous cibler ?
2. Enjeux de votre décideur métier ?
3. Initiative Business ou de transformation de votre décideur ?
4. Comment allez-vous contribuer à accélérer et sécuriser l'initiative du décideur métier ?
5. Bâtir votre proposition de valeur Initiale ;
6. Indicateurs associés à votre proposition de valeur ;
7. Votre proposition de valeur est-elle unique et crédible ?
8. Comment communiquer votre proposition de valeur aux décideurs métiers de votre client ou prospect ?

Public cible :

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

Animation :

1. Jean-Richard B.

Partenaire fondateur d'e-bda Institut, il en assure la direction pédagogique. Près de 33 années comme commercial et entrepreneur dans l'industrie. Il a travaillé pour Fujitsu dans le secteur public et pratique la construction de proposition de valeur depuis 20 ans. Il est, entre autre, le co-auteur de « vendre aux directions ».

2. Pascal B.

Après un parcours professionnel de plus de 25 ans dans le secteur des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC), Pascal a créé son cabinet de conseil aux collectivités territoriales.

Il a travaillé tour à tour dans : l'industrie de l'électronique, une société d'assurance, une société de service informatique (Accenture), constructeur informatique (HP France), éditeur de logiciel (Microsoft). Pascal a acquis des compétences fonctionnelles et métier du Secteur Public.

Depuis 10 ans, il intervient auprès des organisations du Secteur Public : ministères, grandes administrations, Collectivités Territoriales et entreprises publiques.

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.»

4. Rencontrez les décideurs du Secteur Public



Décideurs :

- Directeur de cabinet ;
- Hauts fonctionnaires en charge d'initiatives de transformation ;
- Directeur des Systèmes d'Information ;
- Directeur des achats.

Objectifs :

- Comprendre par la pratique le rôle du décideur secteur public aujourd'hui ;
- Identifier les leviers dont dispose le décideur pour contribuer à l'efficacité du secteur public ;
- 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. Rappel des objectifs et du travail préparatoire ;
2. Les participants présentent leurs cas clients ;
3. Comment mieux présenter votre proposition de valeur à un décideur secteur public ?
4. Préparation d'un nouveau plan d'action élaboré par les groupes en ligne avec le retour donné par le décideur ;
5. Les groupes présentent devant le décideur ;
6. Synthèses des points d'amélioration par le décideur et le groupe ;
7. Conclusion, plans d'actions personnels

Public cible :

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

Animation :

Décideurs métiers secteur public :

- Ministères ;
- Social ;
- Santé ;
- Collectivités locales et territoriales.

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. »

« Ce module prépare à répondre à des appels d'offres stratégiques de la banque pour son système d'information, vous rencontrerez une DSI qui vous fera découvrir l'envers du décor. »

5. Préparez votre offre pour le Secteur Public



Objectifs :

- Après avoir découvert les organisations, enjeux & chantiers du secteur public (Modules SP 1 et SP2), et bâti votre proposition de valeur, que vous avez testée en face d'un décideur métier du secteur public, vous êtes en piste pour la dernière ligne droite ;
- vous pouvez désormais préparer 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 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 secteur 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 B.

Partenaire fondateur d'e-bda Institut, il en assure la direction pédagogique. Près de 33 années comme commercial et entrepreneur dans l'industrie. Il a travaillé pour Fujitsu dans le secteur public, et pratiqué la construction de proposition de valeur depuis 20 ans. Il est, entre autre, le co-auteur de « vendre aux directions ».

2. Pascal B.

Après un parcours professionnel de plus de 25 ans dans le secteur des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC), Pascal a créé son cabinet de conseil aux collectivités territoriales. Il a travaillé tour à tour dans : l'industrie de l'électronique, une société d'assurance, une société de service informatique (Accenture), un constructeur informatique (HP France), un éditeur de logiciel (Microsoft). Pascal a acquis des compétences fonctionnelles et métier du Secteur Public. Depuis 10 ans, il intervient auprès des organisations du Secteur Public : ministères, grandes administrations, Collectivités Territoriales et entreprises publiques.

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.»

6. Présentez votre offre pour le Secteur Public



Objectifs :

- Après avoir progressé tout au long du cycle Vendre au secteur public, vous êtes à quelques jours de devoir 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 ;
- 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)

1 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

1. Mise en situation de soutenance en mode projet ;
2. Débriefing ;
3. Coordination ;
4. Oral à blanc ;
5. Recommandation.

Public cible :

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

Animation :

Jean-Richard B.

Partenaire fondateur d’e-bda Institut, il en assure la direction pédagogique. Près de 33 années comme commercial et entrepreneur dans l’industrie. Il a travaillé pour Fujitsu dans le secteur public et pratique la construction de proposition de valeur depuis 20 ans. Il est, entre autre, le co-auteur de « vendre aux directions ».

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.

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