

Vendre au secteur Energies & Utilities



Objectifs :

- Découvrez, avec nos experts du secteur Energie & Utilities, les enjeux technologiques, climatiques et environnementaux, ainsi que leurs priorités.
- Comprenez la stratégie des entreprises de ce secteur et leurs défis constants
- Identifiez les besoins en SI du secteur Energie & Utilities pour délivrer leurs offres.
- Parlez le langage « métier » avec vos interlocuteurs du secteur Energie & Utilities.
- Positionnez votre offre à un niveau stratégique.
- Aidé de nos experts du secteur des Energie & Utilities, gagnez et signez plus d'affaires.

Programme :

1. Connaissance du secteur Energie & Utilities

Séminaire initial adaptés aux débutants comme aux commerciaux plus expérimentés : 2 jours

2. Chantiers du secteur des Energie & Utilities

Tous les enjeux de ce secteur et ce qu'il faut savoir pour appréhender vos interlocuteurs et décideurs : modules d'une 1/2 journée

3. Préparez votre proposition de valeur

4. Rencontrez les décideurs du secteur Energie & Utilities :

DSI, Direction des Achats : 1 journée

5. Préparez votre offre

Le bon besoin, la bonne offre, pour le bon interlocuteur : comment faire la différence ? 1 à 2 jours

6. Présentez votre offre

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 :

Loïc

Loïc est Consultant-Dirigeant chez Nautiluce. Fort d'une expérience longue et solide chez Price Waterhouse Coopers, IBM, Coopers & Lybrand Management, où il y a exercé des fonctions de Partner ou d'Associé, il a fait de sa connaissance du secteur de l'Energie et des Utilities une véritable expertise. Aujourd'hui, il intervient, comme consultant, dans le cadre de pilotage de projets informatiques qu'il implémente pour des grands comptes comme EDF, Suez, Veolia, France Télécom...

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets des conversations métiers avec les décideurs du secteur des utilities, 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.»

1. Connaissance du secteur Energies & Utilities



Objectifs :

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

Programme : (2 jours)

1. La découverte du secteur Energie & Utilities : Caractéristiques métiers, techniques, économiques, réglementaires
2. Les acteurs du marché : les identifier, leurs caractéristiques essentielles, leurs métiers, les éléments de stratégie
3. Le marché de l'Energie & des Utilities dans le monde, en Europe et en France.
4. La modification de la chaîne de valeur
5. La révolution du réseau intelligent
6. Les enjeux de la maintenance nucléaire et de la maintenance prédictive
7. La gestion des interventions sur le terrain
8. Le CRM et la gestion client
9. Le rôle du SI et du CIO dans le secteur de l'Energie et des Utilities
10. Les acteurs du marché : les réseaux de distribution, la concurrence, les ressources
11. Les enjeux du secteur Energie & Utilities : sécurité, fiabilité, innovations technologiques, performances environnementales, développement durable
12. Etude de cas EDF : le marché de l'électricité et ses problématiques

Public cible :

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

Animation :

Loïc

Loïc est Consultant-Dirigeant chez Nautiluce. Fort d'une expérience longue et solide chez Price Waterhouse Coopers, IBM, Coopers & Lybrand Management, où il y a exercé des fonctions de Partner ou d'Associé, il a fait de sa connaissance du secteur de l'Energie et des Utilities une véritable expertise. Aujourd'hui, il intervient, comme consultant, dans le cadre de pilotage de projets informatiques qu'il implémente pour des grands comptes comme EDF, Suez, Veolia, France Télécom...

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets des conversations métiers avec les décideurs du secteur des utilities, 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 Energies & Utilities



Objectifs :

- Découvrez, avec un expert du secteur Energie & Utilities, les chantiers et initiatives du secteur.
- Renforcez votre discours « métier » auprès de vos interlocuteurs.

Programme : (modules d'1/2 journée)

Comprendre les processus de décision et d'organisation

1. Comment s'organisent les entreprises du secteur et quelles sont les responsabilités qu'elles confient à leurs salariés ?
2. Les carrières et les métiers proposés.
3. L'exemple d'EDF.

Les défis du secteur Energie & Utilities

1. La nécessité constante d'améliorer les performances environnementales.
2. L'environnement concurrentiel qui impose de maintenir des tarifs peu élevés.
3. L'obligation d'assurer la sécurité et la fiabilité des réseaux.

La notion de Développement Durable

1. Les besoins en énergie des clients B2B et B2C.
2. La transformation et la distribution des ressources naturelles.
3. Le contexte de changement climatique.

Le rôle des systèmes d'informations

1. Le réseau et la gestion de la logistique.
2. Le CRM et la gestion client.
3. La planification des interventions terrain.

Public cible :

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

Animation :

Loïc

Loïc est Consultant-Dirigeant chez Nautiluce. Fort d'une expérience longue et solide chez Price Waterhouse Coopers, IBM, Coopers & Lybrand Management, où il y a exercé des fonctions de Partner ou d'Associé, il a fait de sa connaissance du secteur de l'Energie et des Utilities une véritable expertise. Aujourd'hui, il intervient, comme consultant, dans le cadre de pilotage de projets informatiques qu'il implémente pour des grands comptes comme EDF, Suez, Veolia, France Télécom...

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets des conversations métiers avec les décideurs du secteur des utilities, 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 Energies & Utilities



Objectifs :

- Après la découverte de l'organisation, des enjeux et des chantiers du secteur Energie & Utilities (Modules Energie & Utilities 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 bancaire, 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 :

Loïc

Loïc est Consultant-Dirigeant chez Nautiluce. Fort d'une expérience longue et solide chez Price Waterhouse Coopers, IBM, Coopers & Lybrand Management, où il y a exercé des fonctions de Partner ou d'Associé, il a fait de sa connaissance du secteur de l'Energie et des Utilities une véritable expertise. Aujourd'hui, il intervient, comme consultant, dans le cadre de pilotage de projets informatiques qu'il implémente pour des grands comptes comme EDF, Suez, Veolia, France Télécom...

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets des conversations métiers avec les décideurs du secteur des utilities, 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 métiers des Energies & Utilities



Décideurs :

- Directeur Systèmes d'Information
- Directeur des Achats

Objectifs :

- Comprendre le rôle du DSI ou du directeur des achats dans le secteur de l'Energie et des Utilities aujourd'hui.
- Identifier les leviers dont dispose ces décideurs pour contribuer à la compétitivité de l'Energie et des Utilities.
- 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 élèves 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 :

Loïc

Loïc est Consultant-Dirigeant chez Nautiluce. Fort d'une expérience longue et solide chez Price Waterhouse Coopers, IBM, Coopers & Lybrand Management, où il y a exercé des fonctions de Partner ou d'Associé, il a fait de sa connaissance du secteur de l'Energie et des Utilities une véritable expertise. Aujourd'hui, il intervient, comme consultant, dans le cadre de pilotage de projets informatiques qu'il implémente pour des grands comptes comme EDF, Suez, Veolia, France Télécom...

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets des conversations métiers avec les décideurs du secteur des utilities, 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 Energies & Utilities



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 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 :

Loïc

Loïc est Consultant-Dirigeant chez Nautilus. Fort d'une expérience longue et solide chez Price Waterhouse Coopers, IBM, Coopers & Lybrand Management, où il y a exercé des fonctions de Partner ou d'Associé, il a fait de sa connaissance du secteur de l'Energie et des Utilities une véritable expertise. Aujourd'hui, il intervient, comme consultant, dans le cadre de pilotage de projets informatiques qu'il implémente pour des grands comptes comme EDF, Suez, Veolia, France Télécom...

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets des conversations métiers avec les décideurs du secteur des utilities, 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 au secteur des Energies & Utilities



Objectifs :

- Présentez votre offre après avoir acquis expériences et compétences tout au long du cycle « Vendre au secteur Energie & Utilities ».
- 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 :

Loïc

Loïc est Consultant-Dirigeant chez Nautiluce. Fort d'une expérience longue et solide chez Price Waterhouse Coopers, IBM, Coopers & Lybrand Management, où il y a exercé des fonctions de Partner ou d'Associé, il a fait de sa connaissance du secteur de l'Energie et des Utilities une véritable expertise. Aujourd'hui, il intervient, comme consultant, dans le cadre de pilotage de projets informatiques qu'il implémente pour des grands comptes comme EDF, Suez, Veolia, France Télécom...

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets des conversations métiers avec les décideurs du secteur des utilities, 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 - +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