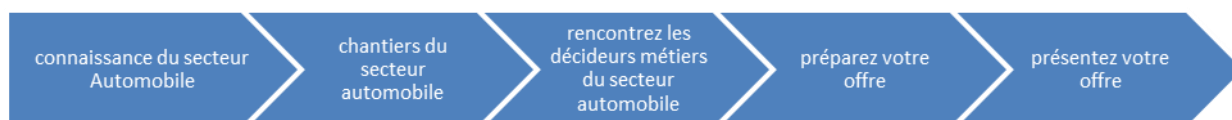


Vendre au secteur Automobile – !! NOUVEAUTE !!



Objectifs :

- Découvrir avec nos experts le secteur Automobile, ses acteurs, ses organisations, ses enjeux réglementaires et concurrentiels.
- Parler le langage « métier » avec vos interlocuteurs du secteur Automobile : constructeurs, réseaux de distribution et équipementiers.
- Positionner votre offre à un niveau stratégique.
- Gagner plus d'affaires par un suivi avec nos experts secteur Automobile.

Programme :

1. Introduction, rappel des objectifs, présentation & attentes des participants, votre animateur.
2. Evolution de la conception et de la production des véhicules.
3. Innovations technologiques majeures et implications.
4. Enjeux et challenges pour la distribution des véhicules neufs et d'occasion.
5. Le service après-vente automobile: une concurrence exacerbée entre les réseaux constructeurs et les acteurs dits 'indépendants'.
6. NTIC, nouvelles offres de mobilité et changement d'attitude des clients: quels impacts à court et moyen terme?
7. Transformation du SI, Big Data
8. Connected car
9. Quels scénarios pour l'industrie automobile en Europe, à l'horizon 2020 ?
10. Conclusions et plans d'actions personnels.

Public cible :

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

Durée :

1 journée, existe aussi en format deux jours

Animation :

Thomas

Plus de 20 ans d'expérience dans l'industrie et la distribution automobile, Co-fondateur d'une société spécialisée dans l'étude et l'analyse de la distribution automobile, pour les véhicules légers et les poids lourds.

Auteur de nombreuses publications sur le sujet de la distribution automobile, Thomas intervient régulièrement dans des forums organisés par les professionnels du secteur
Diplômé de l'Ecole Universitaire des Ingénieurs de Lille, MBA de l'EDHEC

Elevator pitch :

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

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