

Vendre aux Chief Digital Officer

Objectifs pédagogiques : A l'issue de ce stage, vous :

- Parlerez le même langage que le Chief Digital Officer
- Comprendrez ses enjeux stratégiques de transformation interne, externe et les initiatives business associées.
- Saurez devenir un allié du CDO par votre contribution à résoudre ses enjeux.
- Soutiendrez une présentation de la proposition de valeur devant le CDO et son équipe.

Participants : Commerciaux, Responsables de comptes, Vendeurs internes, Business Développeurs, Directeurs Commerciaux.

Pré-requis : Une expérience dans la vente de solution est recommandée.

Durée : 2 jours – 14 heures

Démarche pédagogique : Transfert de savoirs et échange d'expériences : les participants entre eux et avec les intervenants. Etude de cas concrets. Témoignages, Jeux de rôles, anecdotes. Analyse-synthèse.

Agenda :

Jour 1 :

- ↳ Transformation digitale, 7 clés de succès,
- ↳ Mieux connaître les CDOs, profils, enjeux entreprise et personnels
- ↳ Le radar du CDO : analyse des enjeux & initiatives de votre CDO,
- ↳ Bâtir votre proposition de valeur pour le CDO
- ↳ Rédiger un InMail de demande de rendez-vous au CDO.

Jour 2:

- ↳ Appel téléphonique du CDO, analyse en groupe.
- ↳ Préparation de la rencontre avec le CDO : contexte, partage du plan de compte simplifié, enjeux et initiatives identifiés, proposition de valeur, pitch au CDO.
- ↳ Présentation des groupes face au CDO et son staff.
- ↳ Recommandations du CDO
- ↳ Débriefing et analyse de l'échange avec le CDO
- ↳ Conclusions et actions futures.

Intervenants :

Pascal B. : Conseil stratégique de dirigeants en performance commerciale. Pascal a été précédemment : DGA et DG, Directeur Industriel et Commercial du leader mondial des études et conseil en santé, Pascal a piloté des fusions, restructurations, transformations numériques, développement du business (+5% CAGR). Jusqu'en Août 2010, il a été Ingénieur Commercial puis Directeur de Secteur membre du Comité Directeur IBM pour les : Energies/Utilities, Telecom, Media, Banques et Pétrole. Pascal est ingénieur Supélec Paris, AMI Insead (2004), Sales Leadership Series IMS (2014-2015)

Vendre aux Chief Digital Officer

Patrick H : Consultant expert en transformation digitale (grand cabinet int'l).

Récemment CDO chez Renault (avril 2011-octobre 2016), Patrick dispose de 25 ans d'expérience en :

- ↳ Management international d'équipes projets
- ↳ Développement marketing et commercial sur différents secteurs : Telecom-Internet-Media, Travel-Transport-Mobility and industry
- ↳ Expert en transformation digitale (digital transfo, mobile, social, e-commerce, content, ...)

Bulletin d'inscription Séminaires e-bda institut

Conditions Générales :

Lieu : Paris Centre.

Tarifs :

Stage 1 jour : 900,00 € HT (1.080 € TTC)

Stage 2 jours: 1.800,00 € HT (2.160 € TTC)

Inscription :

Les frais d'inscription incluent l'ensemble de la formation, documentation, pauses café et déjeuner.

Dès réception de votre inscription, nous vous ferons parvenir une facture, une convention de formation professionnelle (prise en charge par votre Opca, merci de le signaler) ainsi que le programme de formation.

Une convocation vous sera fournie 10 jours avant le stage.

Règlement :

Merci d'adresser le montant TTC :

- par chèque à l'ordre d' « e-bda institut »,

- par virement à BNP Versailles

30004 - 01529 – 00010261553 48.

Votre règlement doit impérativement nous parvenir avant la date du stage.

Annulation et remplacement :

Pour toute annulation ou report tardif :

- Moins de 15 jours avant le stage : 50% du prix de l'inscription vous sera facturé.

- Moins de 7 jours avant le stage : les frais de participation seront dus en totalité.

Les remplacements sont acceptés à tout moment.

e-bda institut est un organisme de formation enregistré sous le numéro : 11921590492

e-bda institut se réserve le droit de modifier les dates de séminaires si malgré tous ses efforts, les circonstances l'y obligent.



19, rue de la Croix du Val

92190 MEUDON

Contact : Caroline Heitzmann

Fax : 09 72 13 61 86

Tel : 06 83 20 93 13

Caroline@e-bda.com

www.e-bda.com

Intitulé du stage :

Date :

Nom du Directeur Formation :

Vos informations personnelles : (un bulletin par participant svp)

Nom.....

Prénom.....

Fonction.....

Société.....

Adresse.....

.....

Code postal

Ville

email.....

Tél.

Fax.....

Montant 1.800 € HT + 20% TVA

Adresse de facturation (si OPCA ou différent) :

.....

.....

N° TVA Intracommunautaire:.....

Règlement joint, par chèque Règlement par virement

Règlement à réception de facture, par chèque

Je déclare avoir pris connaissance des conditions générales et les accepter, faire précéder votre signature de la mention : Lu et approuvé

Date : Signature:.....