

PARCOURS VERS UNE MEILLEURE CONNAISSANCE DE VOTRE CLIENT : (VENDRE AUX SECTEURS)



COMPRENDRE LE SECTEUR DE LA

Objectifs

- Comprendre la transformation digitale et ses impacts sur ce secteur.
- Cerner les Décideurs
- Connaitre la situation du secteur de la Défense
- Comprendre les enjeux actuels des acteurs sur le secteur

Compétences renforcées pendant la formation

1. Être en capacité d'appréhender la transformation digitale du secteur de la Défense
2. Parler le langage du secteur de la Défense
3. Savoir décrypter les attentes qualifiées et quantifiées

Prérequis : Aucun.

Participants : Forces de Ventes, Avant-ventes, Directions commerciales, Directeurs de projets.

Durée proposée : 1 journée en présentiel

Intervenant :

Arnaud : Expert des institutions, de l'industrie du monde de la Défense et de la Sécurité en France et à l'international. Conseiller, accompagnateur de confiance et partenaire pour construire et piloter une stratégie et des alliances afin de faire croître et se développer l'entreprise.

Programme de la formation :

- Périmètre : Ministère des Armées, DGA, et l'ensemble des industriels de la Sécurité et de la Défense (produits et services).
- Thèmes :
 - Organisation
 - Contexte politique
 - Grandes directions
 - Ecosystème des partenaires influents
 - Prise de hauteur avec leviers d'actions
 - Code des marchés publics
 - Comment agir sur les marchés en amont, pour comprendre et convaincre les décideurs

VISITEZ NOTRE SITE : WWW.E-BDA.COM

Ce qu'en pensent nos clients

« J'avais une vision partielle, ce séminaire m'a éclairé », « L'apport du point de vue extérieur est très intéressant », « Très bonne journée, très intéressante »

Nous contacter

Caroline HEITZMANN

- Tel: +33(0)6.83.20.93.13
- Email: caroline@e-bda.com

Nathalie CALIPARI

- Tel: +33(0)6.18.87.79.62
- Email: nathalie@e-bda.com

