

Rempportez vos dossiers stratégiques

Objectifs

- Maitriser les fonctions et les enjeux des décideurs concernés par votre offre.
- Adopter le langage de vos clients et un comportement adapté aux attentes de ces interlocuteurs.
- Savoir bâtir une relation business avec vos clients pour les aider à construire leur projet de transformation et digitalisation.

Compétences renforcées pendant la formation

- Vous positionner efficacement sur un dossier stratégique.
- Avancer plus rapidement en équipe de compte.
- Augmenter la taille et l'impact de votre dossier.
- Rempporter un dossier stratégique en permettant aux équipes de finaliser leur stratégie par la "confrontation" avec un Décideur fonctionnel ou/et métier.

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

Durées proposées : 1 journée (7 heures) en présentiel.

Intervenants :

Directeurs fonctionnels (CDO, CFO, CHR, CIO) ou Directeurs sectoriels (Finance, Retail, Industrie, Utilities, Télécoms, Media, Supply Chain, Transport Rail, Défense, Aéronautique, etc.), sélectionnés dans notre réseau e-bda Institut.

En amont : Préparation avec le management (choix et préparation du cas) via une conférence téléphonique. Envoi du dossier à l'Expert. Rassembler l'équipe de compte concernée par l'avancée du dossier pour favoriser la synergie par la suite.

Programme de la formation : 1^{ère} journée

Mode workshop : travail en synergie sur l'établissement d'un Plan d'Action avec un dirigeant en activité qui se met à la place des décideurs de votre client.

1. Après une présentation de vos supports d'offre par le groupe animé par le manager, le directeur du compte et les ingénieurs commerciaux spécialistes et avant ventes à notre Expert Dirigeant, celui-ci réagit et vous donne son retour à chaud :
 - ✍ Le groupe retravaillera la stratégie de compte selon le plan d'amélioration.
 - ✍ L'Expert Dirigeant focalisera l'attention de l'équipe sur les enjeux de leur dossier et les encouragera à réfléchir « out of the box ».
 - ✍ Il va également leur permettre de pratiquer les éléments de langage du secteur et du dirigeant cible.

VISITEZ NOTRE SITE: WWW.E-BDA.COM

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