

Vendre aux Directeurs des Ressources Humaines

Objectifs

- Parler le même langage que le DRH, acquérir une culture ressources humaines.
- Comprendre les besoins et les enjeux actuels des Ressources Humaines, notamment les grands chantiers liés à la transformation digitale.
- Comprendre ses enjeux stratégiques de transformation interne, externe et les initiatives business associées.
- Se préparer à soutenir une proposition de valeur auprès d'un DRH afin d'accélérer les initiatives RH.

Compétences renforcées pendant la formation

- Analyser des enjeux, initiatives et la construction de la proposition de valeur alignée avec les enjeux des DRH.

Intervenants :

- **Patrice M.** : Plus de 30 ans d'expérience de directions commerciales chez Casio, Pelikan, Parker ou encore Sharp dans les circuits BtoB et BtoC, de la grande distribution à la vente directe ou indirecte et à l'export.
- **Robin S.** : DRH. Diplômé de Sciences Po et de l'ESSEC, son parcours l'a amené à travailler aussi bien en entreprise que dans le secteur institutionnel, avec un goût marqué pour l'innovation. En 2013, il a reçu le Trophée du DRH Entrepreneur.

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

Durées proposées : 2 journées (14 heures) en présentiel.

Programme de la formation : 1^{ère} journée

1. Rôle et responsabilités des différentes fonctions RH.
2. Problématiques et enjeux des DRH au travers d'un décodage sur vos cas.
3. Comment s'adresser à un DRH.
4. Analyse de votre compte cible : quel enjeu / quelle initiative ?
5. Passer des enjeux à la proposition de valeur.
6. Définir et qualifier les initiatives business de votre DRH.
7. Construire votre proposition de valeur initiale pour DRH.
8. Rédiger votre lettre à destination de ce DRH.
9. Debrief première journée.

Programme de la formation : 2^{ème} journée

10. Prendre rendez-vous avec un DRH.
11. Rencontrer le DRH.
12. Préparer votre rendez-vous avec le DRH.
13. Préparer votre réunion avec le DRH et son board.
14. Présenter devant DRH et son board et débriefing.
15. Résumé du parcours, plans d'actions.
16. Synthèse et évaluation de la formation.

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