

Vendre aux Chief Information Officers

Objectifs

- Parler le même langage que le Chief Information Officer.
- Savoir associer le CIO à ses enjeux, sans le froisser.
- Se préparer à soutenir une proposition de valeur avec les offres adaptées auprès d'un public high level.

Compétences renforcées pendant la formation

- Comprendre ses enjeux stratégiques de transformation interne, externe et les initiatives business associées.

Intervenant :

- **Martine H.** : Anciennement CIO à la banque de détail à l'international à la Société Générale.

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

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

Programme de la formation :

1. Transformation digitale, 7 clés de succès, mieux connaître les CIOs.
2. Le radar du CIO : analyse des enjeux & initiatives de votre CIO, bâtir votre proposition de valeur pour le CIO, écriture d'un mail de demande de rendez-vous au CIO.
3. 1er pitch au CIO.
4. Préparation de la rencontre avec le CIO : contexte, partage du plan de compte simplifié, enjeux et initiatives identifiés, proposition de valeur, pitch au CIO.
5. Appel téléphonique du CIO, analyse en groupe.
6. Pitch des groupes face au CIO.
7. Recommandations du CIO.
8. Débriefing et analyse de l'échange avec le CIO.
9. Conclusions et actions futures.

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