

VENDRE AU DIRECTEUR FINANCIER

Objectifs

- Parler le même langage que le DAF.
- Comprendre ses enjeux stratégiques et de transformation interne, externe et les initiatives business associées.
- Savoir aligner votre proposition de valeur avec les enjeux du DAF.
- Savoir associer à notre démarche le N-1 du DAF sans le froisser.
- Soutenir une proposition de valeur face au DAF et son Board.

Compétences renforcées pendant la formation

- Construire la proposition de valeur alignée avec les enjeux des DAFs.
- Analyser des enjeux, initiatives et devenir pertinent et capable de passer à l'acte sans délai.

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.
- **Etienne B.** : Plus de 25 ans d'expérience professionnelle - en finance, gestion, audit, organisation, conduite du changement et management d'équipes - pour assumer des fonctions dirigeantes (DAF / DGA) et mener des projets en environnement international.

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

Programme de la formation : 1^{ère} journée

1. Pourquoi vendre au Directeur financier et autres CLevels ?
2. Comprendre les KPIs et CSFs.
3. Introduction des cas avec un zoom sur "l'opportunité financière".
4. Qui sont les DAFs et autres Clevel ?
5. Déterminer les critères importants pour le DAF : balance sheet ...
6. Comment lire les informations financières et comprendre les priorités de ses clients.
7. Construire votre proposition de valeur alignée avec les initiatives business du DAF/Clevel.
8. Ecrire un email au DAF.

Programme de la formation : 2^{ème} journée

9. Appelez le DAF pour obtenir votre rdv.
10. Rencontrer le DAF en face to face.
11. Préparez votre présentation à la Direction Financière.
12. Répétez avant de présenter.
13. Présentez devant le comité de Direction.
14. Conclusion, votre plan d'action ...

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