

Vendre aux Energies & Utilities

Objectifs

- Comprendre les fondamentaux du monde de l'énergie, ses dossiers-clés, ses priorités et enjeux réglementaires.
- Que change la transformation digitale ?
- Apporter plus de valeur à vos clients, producteurs, distributeurs, supplier, DSI, CDO et parler mieux le langage « métier » de vos interlocuteurs.
- Que change la transition énergétique ?

Compétences renforcées pendant la formation

1. Connaissance des métiers des clients
2. Compréhension des nouveaux défis de ces métiers dans le digital et la transition énergétique
3. Compréhension des relations métiers/DSO/DSI

Participants : Directeurs commerciaux, Directeurs de comptes, Ingénieurs commerciaux Vente et Avant-vente, Consultants.

Durées proposées : 2 journées (14 heures) en présentiel

Pas de prérequis.

Intervenante : Jocelyne C. : Après avoir dirigé une Unité de Production et de Transport de EDF, elle a été Directeur Commercial de la Division Entreprises d'EDF au moment de l'ouverture à la concurrence des marchés. Elle est actuellement Médiateur National Déléguée à la Médiation des Entreprises du Ministère de l'Economie.

Programme de la formation : 1^{ère} journée

- Rappel sur les chaînes de valeurs et les métiers des Utilities (les métiers et le management des opérations).
- Les défis des Utilities (couverture des coûts ; satisfaction des clients et des parties prenantes ; contraintes environnementales ; impact des énergies renouvelables ; innovation ; défis RH ; gestion des actifs ; digitalisation, transition énergétique).
- Que permet la transformation digitale pour les Utilities ? Opportunité ou Menace pour les entreprises du secteur ? (Impact de la TD dans et hors de l'entreprise).
- Impact de la TD sur l'aval : le commerce et le réseau de proximité (attentes « clients » ; Enedis ; autres acteurs ; nouveaux outils et objets ; impacts techniques, organisationnels, RH, offres, SI ; le Big Data).
- **Programme de la formation : 2^{ème} journée**
- TD sur l'amont : la production, le réseau de transport, le dispatching (attentes « clients » ; production centralisée et décentralisée ; RTE ; autres acteurs ; nouveaux outils et objets ; impacts ; le Big Data).
- Impact de la transition énergétique sur les métiers
- Comment préparer l'avenir ? (expérimentations ; start-ups, smart energies, smart metering, smart cities et grids). Quelle transformation culturelle pour accompagner la TD ? (Créer nouvelles compétences ; programme(s) d'accompagnement).

VISITEZ NOTRE SITE: WWW.E-BDA.COM

Ce qu'en pensent nos clients

« Cela m'a bien éclairé sur le plan de la distribution et de la production. »,
« Très bien mené par Jocelyne qui a une vraie connaissance interne du compte EDF. »

Les interentreprises

A convenir ensemble, nous ouvrons une session à partir de 3 participants inscrits de la même société !
Lieu : Paris

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