

Comprendre le Secteur Public

Objectifs :

- Comprendre la stratégie, les enjeux, les contraintes et la culture du Secteur Public.
- Comprendre la réorganisation de l'Etat, des grandes administrations et des collectivités territoriales.
- Préparer sa stratégie marketing et commerciale en correspondance.

Compétences renforcées pendant la formation :

1. Parler le langage du secteur public.
2. Comprendre le code du marché public.
3. Savoir lire l'AO et décrypter les attentes qualifiées et quantifiées.

Participants :

- Forces de Ventes, Avant-ventes, Directions commerciales, Directeurs de projets.

Durées proposées :

- 1 ou 2 jours en présentiel

Pré-requis : sans

Démarché pédagogique :

- Formation opérationnelle abondamment illustrée. Transfert de savoirs et échange d'expériences : les participants entre eux et avec les intervenants. Témoignages, anecdotes.

Programme de la formation :

- Le secteur public : Enjeux, contraintes, besoins, attentes.
- Comprendre l'impact du numérique et de la dématérialisation dans le Secteur Public.
- Comprendre l'impact de la mutualisation dans le Secteur Public.
- Comprendre la réorganisation de l'Etat et des grandes administrations.
- Comprendre la réorganisation des collectivités territoriales.
- Construire sa stratégie Secteur Public en analysant les besoins et les usages.
- Définir son plan marketing et commercial en identifiant ses cibles et construire sa démarche.
- Le lobbying, pourquoi ? Comment ?

Intervenant :

Pascal B. : Après un parcours professionnel de plus de 25 ans dans le secteur des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC), Pascal a créé son cabinet de conseil aux collectivités territoriales. Il a travaillé tour à tour dans : l'industrie de l'électronique, une société d'assurance, une société de service informatique (Accenture), un constructeur informatique (HP France), un éditeur de logiciel (Microsoft). Pascal a acquis des compétences fonctionnelles et métier du Secteur Public. Depuis 10 ans, il intervient auprès des organisations du Secteur Public : ministères, grandes administrations, Collectivités Territoriales et entreprises publiques.

VISITEZ NOTRE SITE : WWW.E-BDA.COM

Ce qu'en pensent nos clients

« J'ai pu comprendre des problématiques non abordées au quotidien. Très utile aussi pour comprendre les influenceurs et les circuits de décision »

Les interentreprises

Prochaine session :

- 26-27 mars 2020

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