

Transformation digitale du secteur pétrolier – cas TOTAL

Objectifs

- Comprendre les enjeux du secteur.
- Cerner les interlocuteurs décideurs.
- Adopter le bon discours auprès de ces décideurs.

Compétences renforcées pendant la formation

1. Connaissance des activités du client et anticipation de ses besoins
2. Introspection analytique de la relation client
3. Définition d'une stratégie ciblée et génératrice de valeur ajoutée

Participants : Directions Commerciales, Forces de Ventes, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Durées et format proposés : 1 journée en présentiel ou distanciel.

Prérequis : aucun.

Modalités d'évaluation : évaluation à chaud en fin de formation.

Intervenant :

Philippe N. : ex. cadre Dirigeant Groupe Total. 35 ans d'expertise du secteur Pétrolier (PETROFINA, FINA, TOTAL, TOTALERG) avec une spécialité en Marketing et Direction Générale.

Programme de la formation :

- TOTAL et l'environnement énergétique mondial.
- La demande énergétique mondiale et ses enjeux :
 - Le rôle de TOTAL : missions et valeurs.
 - Les différents centres de profits.
 - La transition énergétique.
 - La compétitivité.
 - Les risques majeurs.
 - La recherche et l'innovation.
- TOTAL et ses systèmes IT.
 - Présentation de l'organisation IT actuelle.
 - Globalisation vs délocalisation.
 - Les besoins et enjeux des métiers.
 - Processus de décision et achats.
 - Etapes d'un projet.
 - Opportunités futures.

VISITEZ NOTRE SITE: WWW.E-BDA.COM

Ce qu'en pensent nos clients

« Formation extrêmement utile et qui me permettra de mettre à jour mon plan de compte Total en tenant aussi en considération l'impact du COVID-19. »
« Excellente intervention qui a répondu à mes attentes. »

Les interentreprises

Prochaine formation: sur demande
Coût: 1.900 € HT par participant (inclus salle et pauses)
Cette formation est accessible aux personnes handicapées.

Nous contacter

Caroline HEITZMANN

- Tel: +33(0)6.83.20.93.13
- Email: caroline@e-bda.com

Fiche mise à jour le 22 juin 2020