

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
3. Compréhension des relations métiers/DSO/DSI

Participants : Directions Commerciales, Forces de Ventas, Avant-ventas, Directeurs de projets, Consultants.

Durées et format proposés :

1 journée en présentiel ou distanciel.

Prérequis : aucun.

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

Délai de mise en place de la formation : 3 à 6 semaines (à valider en fonction du projet)

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

Méthode mobilisée : cas concrets, mises en situation, partage d'expérience.

Accessibilité : nos formations sont adaptées à tout public

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.

Programme de la formation : 1^{ère} session

- 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} session

- 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. »*

Fiche mise à jour le 22 juin 2023

Nous contacter :

Caroline HEITZMANN

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

Sophie Le Gall-Garcia

- Tel: +33(0)6.72.77.04.81
- Email: slegallgarcia@e-bda.com