

VENDRE AUX DIRIGEANTS™

Objectifs :

- Parler le même langage que le Dirigeant.
- Comprendre ses enjeux stratégiques de transformation interne, externe et les initiatives business associées.
- Se préparer à soutenir une proposition de valeur avec les offres adaptées auprès d'un public high level.

Compétences renforcées pendant la formation :

- Travailler sa capacité à oser s'adresser à des Dirigeants
- Être en capacité d'analyser les différents leviers qui guident les choix des décideurs
- Acquérir les notions clés pour enrichir sa proposition de valeur

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

Durées et format proposés : 2 journées (14 heures) en présentiel ou distanciel.

Prérequis : travailler sur des comptes clients.

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.

Intervenants :

- **Jean-Baptiste :** Plus de 30 ans d'expérience de Direction Commerciale.
- **Philippe :** PDG et repreneur d'entreprises.

En amont : Chaque participant prépare un cas business réel.

Programme de la formation : 1^{ère} journée

1. Travailler sa capacité à oser s'adresser à des Dirigeants
Pourquoi s'adresser à des Dirigeants : quels risques, comment les maîtriser ?

✍ Mises en situation

Prendre conscience de nos blocages, nos peurs inhibitrices et comment les surmonter

Validation des acquis : le quiz M'Ms

2. Être en capacité d'analyser les différents leviers qui guident les choix des décideurs

Identifier le Dirigeant et son positionnement

✍ Matrice pouvoir / impact

Comprendre sa manière de prendre des décisions

✍ Grille enjeux du Dirigeant

Validation des acquis : les leviers d'influence

3. Acquérir les notions clés pour enrichir sa proposition de valeur

✍ Démarche de construction de la proposition de Valeur

Programme de la formation : 2^{ème} journée

4. Préparer son interview avec le Dirigeant.

✍ Jeux de rôle avec un CxO.

✍ Jeux de rôle face au board des Directeurs

Durée : 2 journées (14 heures) en présentiel.

VISITEZ NOTRE SITE: WWW.E-BDA.COM

Ce qu'en pensent nos clients

« Une affaire de 1,5M€ gagnée 2 mois après le séminaire en alignant notre proposition de valeur avec le radar du dirigeant »

Fiche mise à jour le 23/06/2023

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