

Transformation Digitale et révolution dans l'industrie focus Automobile

Objectifs

- Comprendre les enjeux des ruptures technologiques de l'industrie Automobile.
- Comprendre les orientations stratégiques de ce secteur.
- Identifier des opportunités d'affaires pour vos équipes en vous alignant avec les décideurs de l'automobile.

Compétences renforcées pendant la formation

1. Appréhender la transformation digitale du métier de l'Automobile
2. Parler le langage du secteur de l'Automobile
3. Savoir décrypter les attentes qualifiées et quantifiées

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

Durées et format proposées :

1 journée en présentiel ou distanciel.

Prérequis : aucun.

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 : Serge P. a monté et fait fonctionner le Open Innovation Lab de Renault Nissan, dans la Silicon Valley, et l'a étendu à Tel Aviv, Paris et Seoul.

Programme de la formation : 1^{ère} session

- Introduction sur la « Révolution Digitale » :
 - Tout part du client - l'uber consommateur, l'économie de partage, l'usage vs la propriété...
 - Mobile & Omnicanal : L'impact sur l'expérience client et le business.
 - Le monde de la Data et de l'IA
 - Les challenges sur les organisations : la transversalité, les nouveaux profils, le leadership
- L'industrie automobile 4.0 : De la R&D , l'innovation à la commercialisation en passant par la production.
- Les disruptions concurrentielles et d'offres
- Les disruptions de la distribution
- Questions / Réponses

Programme de la formation : 2^{ème} session

- Rappel rapide des disruptions au sein de l'automobile
- Les enjeux technologiques : Voiture autonome, connectée, partagée, électrique.
- Les concentrations et partenariats
- La crise COVID , crise énergétique et ses impacts sur le secteur
- Discussions sur les opportunités de business
- Questions / Réponse
- Conclusion

VISITEZ NOTRE SITE: WWW.E-BDA.COM

Ce qu'en pensent nos clients :

« J'ai gagné 6 mois sur mon plan de compte »

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