

GAGNER À L'ORAL

Objectifs

- Augmenter la taille et l'impact de votre dossier.
- Rempoter un dossier stratégique en permettant aux équipes de finaliser la réponse à leur appel d'offre par la "confrontation" avec un Décideur fonctionnel ou/et métier.

Participants : Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Durées proposées : 1 jour ½ à 2 journées 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 possibles :

- **Olivier W.** : Dirigeant en activité expérience industrie et édition France et internationale.
- **Pascal B.** : Dirigeant et entrepreneur secteur industries, pharma, services.
- **Jocelyne C.** : Dirigeante, médiatrice de la république ex. VP marketing ventes de EDF.
- **Olivier M.** : Dirigeant de Fintech, expert Banque et Assurance.
- **Philippe C.** : Dirigeant et repreneur d'entreprises pour des fonds, ex. Directeur commercial & DG.
- **Henri C.** : Expert en techniques de présentations professionnelle.

En amont : Réception du dossier à remporter, support de travail fourni par E-bda. Conférence téléphonique préparatoire entre vos managers et notre Directeur Fonctionnel.

Programme de la formation : 1^{ère} journée

1. Présenter les supports d'offre par le groupe animé par le manager, le directeur du compte et les ingénieurs commerciaux spécialistes et avant ventes à notre Expert Dirigeant qui donne son retour à chaud.

- ✍ Le groupe pourra retravailler le contenu et les supports selon le plan d'amélioration.
- ✍ Il va leur permettre de pratiquer les éléments de langage du secteur et du dirigeant cible.
- ✍ Sur la forme l'orchestration peut commencer : qui présente quoi ? qui surveille le timing ? qui observe et note les réactions des clients ? comment créer une harmonie dans « l'orchestre de chambre » ?

Validation des acquis : Travail de l'équipe de compte au complet. Confrontation avec un dirigeant en activité.

Programme de la formation : 2^{ème} journée

2. Présenter à nouveau face à notre expert dirigeant, celui-ci réagit de façon critique jusqu'à réglage parfait des interventions et acteurs de la soutenance.

- ✍ Des outils vidéo peuvent être utilisés.

Validation des acquis : Se mettre dans le rôle des décideurs de votre client.

VISITEZ NOTRE SITE : WWW.E-BDA.COM

Ce qu'en pensent nos clients :

« Excellente formation, riche, dense ! »

« J'ai beaucoup apprécié les échanges sur les métiers et sur les interlocuteurs, notamment ce qu'ils attendent d'un point de vue stratégique ! c'est allé au-delà de ce que j'attendais, merci ! »

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: slgallgarcia@e-bda.com