

Vendre aux Chief Digital Officer

Objectifs

- Parler le même langage que le Chief Digital Officer.
- Comprendre ses enjeux stratégiques de transformation interne, externe et les initiatives business associées.
- Savoir devenir un allié du CDO par votre contribution à résoudre ses enjeux.
- Soutenir une présentation de la proposition de valeur devant le CDO et son équipe.

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 :

- **Pascal B. :** Conseil stratégique de dirigeants en performance commerciale. Pascal est ingénieur Supélec Paris, AMI Insead (2004), Sales Leadership Series IMS (2014-2015).
- **Patrick H. :** Consultant expert en transformation digitale (grand cabinet int'l), Patrick dispose de 25 ans d'expérience en management international d'équipes projets, développement marketing et commercial sur différents secteurs.

Programme de la formation : 1^{ère} journée

1. Transformation digitale, 7 clés de succès.
2. Mieux connaître les CDOs, profils, enjeux entreprise et personnels.
3. Le radar du CDO : analyse des enjeux & initiatives de votre CDO.
4. Bâtir votre proposition de valeur pour le CDO.
5. Rédiger un InMail de demande de rendez-vous au CDO.

Validation des acquis : le quiz M'Ms

Programme de la formation : 2^{ème} journée

6. Appel téléphonique du CDO, analyse en groupe.
7. Préparation de la rencontre avec le CDO : contexte, partage du plan de compte simplifié, enjeux et initiatives identifiés, proposition de valeur, pitch au CDO.
8. Pitch des groupes face au CDO.
9. Recommandations du CDO.
10. Débriefing et analyse de l'échange avec le CDO.
11. Conclusions et actions futures.

Validation des acquis : le quiz M'Ms

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