

VENDRE AU DIRECTEUR FINANCIER

Objectifs

- Parler le même langage que le DAF.
- Comprendre ses enjeux stratégiques et de transformation interne, externe et les initiatives business associées.
- Savoir aligner votre proposition de valeur avec les enjeux du DAF.
- Savoir associer à notre démarche le N-1 du DAF sans le froisser.
- Soutenir une proposition de valeur face au DAF et son Board.

Compétences renforcées pendant la formation

- Construire la proposition de valeur alignée avec les enjeux des DAFs.
- Analyser des enjeux, initiatives et devenir pertinent et capable de passer à l'acte sans délai.

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

Durées et format proposées : 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.

Programme de la formation : 1^{ère} session

1. Pourquoi vendre au Directeur financier et autres CLevels ?
2. Comprendre les KPIs et CSFs.
3. Introduction des cas avec un zoom sur "l'opportunité financière".
4. Qui sont les DAFs et autres Clevel ?
5. Déterminer les critères importants pour le DAF : balance sheet ...
6. Comment lire les informations financières et comprendre les priorités de ses clients.
7. Construire votre proposition de valeur alignée avec les initiatives business du DAF/Clevel.
8. Ecrire un email au DAF.

Programme de la formation : 2^{ème} session

9. Appelez le DAF pour obtenir votre rdv.
10. Rencontrer le DAF en face to face.
11. Préparez votre présentation à la Direction Financière.
12. Répétez avant de présenter.
13. Présentez devant le comité de Direction.
14. Conclusion, votre plan d'action ...

Intervenants : Etienne B. : Plus de 25 ans d'expérience professionnelle - en finance, gestion, audit, organisation, conduite du changement et management d'équipes - pour assumer des fonctions dirigeantes (DAF / DGA) et mener des projets en environnement international.

VISITEZ NOTRE SITE : WWW.E-BDA.COM

Ce qu'en pensent nos clients

"Mes réticences à aborder un DAF ont diminué grâce aux clés de décryptage, je dispose d'une meilleure compréhension métier"

"Je sais où aller chercher les éléments pour répondre avec les bons arguments"

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