

POE Digital Business Developer

57 j (399 heures)

Ref : DBD-CF

Public

Toute personne ayant une appétence au commerce et aux outils digitaux

Pré-requis

Sens de l'organisation et du service
Sensibilité à l'innovation et aux sujets techniques et appétence pour les réseaux sociaux
Excellente maîtrise de Microsoft Office
Anglais niveau B1-B2 souhaité ou anglais commercial

Moyens pédagogiques

Modalité de formation : Formation en présentiel, distanciel ou mixte en fonction du contexte. Le format de formation sera identique pour l'ensemble du groupe et sera décidé avant le démarrage de la formation en concertation avec les différentes parties prenantes.

Groupes de 10 à 14 stagiaires.

Moyens : Un poste par stagiaire, vidéoprojecteur ou écran interactif tactile, support de cours fourni à chaque stagiaire. Outils de travail collaboratif et de visio.

Méthodes : La formation alterne des phases de présentation, de discussion et de mise en pratique.

A travers 2 études de cas et un projet final, les stagiaires mettront en pratique l'ensemble des compétences visées par la formation.

Modalités de suivi et d'évaluation

Evaluation formative réalisée tout au long de la formation pour chaque séquence à travers les exercices de mise en pratique, QCM et études de cas

Soutenance d'un projet final

Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de stage

Feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur

Attestation de fin de formation

La vente de produits et de services digitaux est le cœur de métier des ESN. En 15 ans, les outils ont changé et les techniques de vente aussi. Comment être un bon vendeur de solutions complexes dans le secteur digital et numérique quand l'étendue des technologies est aussi vaste et les pôles de services aussi variés ? Comment se différencier quand la concurrence est très rude et le marché très tendu ? Ce parcours de Digital Business Developer doit impérativement permettre aux candidats d'exceller dans leur future mission commerciale dans ce contexte précis, principalement dans l'après-Covid où les notions de "valeur" et de "performance" sont associées dans les attendus des clients de ce marché complexe.

Objectifs

Identifier les atouts de ses produits et de ses services

Identifier les cibles clients idéales

Savoir prospecter jusqu'au closing

Participer à la création de la valeur sur le long terme pour son entreprise

Programme détaillé

LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE - 10 JOURS (70 HEURES)

Rappels généraux

Se réapproprier ou acquérir les principes de base de la relation marchande:

Les motivations d'achat

Les arguments de vente

Les théories de la vente et les outils : SONCASE, ...

Acquérir un over-view des grands principaux éditeurs de CRM : Sales Force, ...

Maîtriser l'art du questionnement

Maîtriser l'art de la congruence

LA MISSION DU DIGITAL BUSINESS DEVELOPER - 12 JOURS (84 HEURES)

S'approprier la posture du Business Developer

Savoir communiquer sur le bon canal avec son prospect

Savoir écouter et analyser la demande sans préjugé

Savoir interpréter le besoin et le transformer en cahier des charges

Collaborer avec les équipes financières et les chefs de projets techniques (faisabilité, rigueur, tenue des engagements)

Développer sa présence sur les réseaux sociaux habilement

PROCESSUS DE VENTE ET MARKETING - 8 JOURS (56 HEURES)

Savoir se préparer en amont pour mieux assurer : Le ciblage des clients / prospects, La qualification de fichiers

Savoir pitcher son produit ou son service

Savoir argumenter

Maîtriser la notion de "valeur perçue"

Positionner son prix (pricing)

Clore la vente (closing)

Kick off

Les particularités de la vente complexe:

Acquérir les spécificités des ventes complexes : grands comptes, appels d'offres, packaging de la réponse, inclusion dans une joint-venture ou un conglomérat commercial, ...

Comprendre les motivations d'un acheteur

Savoir définir les critères de différenciation recherchés pour intégrer un panel fournisseur dans un accord cadre

Maîtriser les principes du pricing dans les ventes complexes

Savoir négocier face à des acheteurs publics, privés ou mixte

BOITE A OUTILS DU DIGITAL BUSINESS DEVELOPER - 9 JOURS (63 HEURES)

Anglais technique

Outils de visio : avantages et inconvénients de plusieurs outils

Outils de présentation orale: Power-point, Prezi, Powtoon (videos), Publisher

Capter l'attention de son auditoire tout en animant des présentations vivantes (phase préalable au closing)

SAVOIR-ETRE ET PROJET PROFESSIONNEL - 18 JOURS (126 HEURES)

Transformer la compétence acquise en expérience opérationnelle

Avoir une vision transverse d'un projet logiciel

Expérimenter le travail en équipe

Définir les métiers du numérique

Savoir valoriser son expérience auprès des employeurs

Découvrir le secteur d'activité de l'entreprise, futur employeur pressenti

Améliorer l'intégration future
