

Convaincre des clients d'adopter des solutions numériquement économes

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHDDE0834



adhara.fr

Objectifs

Convaincre des clients de mettre en place des solutions numériquement responsables. Savoir présenter le panorama des outils et solutions numériques économes en énergie, et en expliquer les avantages pour l'environnement. Adapter son discours en fonction des besoins de l'interlocuteur (direction générale, direction juridique, directions des achats...). Identifier les cas d'usage chez son client en termes de retour sur investissement et de réduction d'empreinte écologique. Savoir mettre en place un argumentaire permettant de répondre aux questions et objections de ses clients.

Participants

Commerciaux chargés de vendre des solutions numériques responsables, consultants des cabinets de conseil spécialisés dans le développement durable.

Prérequis

Pas de prérequis spécifiques pour suivre cette formation.

Ouverture vers l'Intelligence Artificielle

Le formateur présentera, lorsque pertinent, des applications de l'IA pour enrichir la communication, faciliter l'organisation ou soutenir la prise de décision. Ces apports permettront d'illustrer de nouvelles pratiques tout en sensibilisant aux bonnes règles d'utilisation responsable (sécurité, fiabilité des résultats, respect des données).

Programme

Les rôles et missions du responsable d'équipe

Affirmer son rôle
Adapter son style de management à ses collaborateurs

Les enjeux du numérique responsable

Comment expliquer les différents impacts liés à l'utilisation du numérique ?
Présentation des concepts de consommation d'énergie, d'empreinte carbone, d'empreinte écologique
Les différentes ressources d'énergie sollicitées par le numérique

Panorama des solutions numériques économes

Les différents outils et solutions numériques économes en énergie
Les avantages environnementaux de ces solutions
Mise en évidence des bénéfices environnementaux en adoptant des solutions numériques favorisant la réduction de la consommation énergétique
Etudes de cas et exemples concrets

Adaptation du discours selon les interlocuteurs

Analyse des besoins spécifiques selon les interlocuteurs
Différencier son discours pour les dirigeants d'entreprise, la direction juridique, les responsables d'achats
Les techniques de communication efficaces
Jeux de rôles et simulations de présentations

Identification des cas d'usages et des retours sur investissement

Les méthodologies pour identifier les opportunités d'utilisation des solutions numériques économes chez le Client
Les différentes technologies et pratiques permettant de réduire la consommation énergétique (virtualisation, optimisation des serveurs, solutions de gestion de l'énergie...)
Présentation des labels et certification garantissant l'efficacité énergétique des solutions numériques
Approche pour évaluer le retour sur investissement et la réduction d'empreinte écologique (définition des KPI (indicateurs de performance) liés à l'efficacité énergétique

Convaincre des clients d'adopter des solutions numériquement économes

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHDDE0834



adhara.fr

Réponses aux questions et objections des Clients

Construction d'argumentaires solides et adaptés pour répondre aux questions
Gestion des objections les plus fréquentes
Techniques de persuasion

Consolidation des acquis

Retour sur les points abordés lors de la journée 1
Questions-réponses

Accompagnement du Client dans le choix de la solution numérique économe

Conseils pour guider son Client dans sa prise de décision
Méthodologie pour intégrer la solution dans la stratégie globale de l'entreprise
Elaboration d'un plan d'action d'opérationnalisation de la nouvelle solution numérique
Illustration des différentes étapes du processus d'accompagnement

Analyse des besoins en supports et formations

Garantir une adoption réussie de nouvelles solutions numériques en fournissant un support continu et une formation adaptée Les différents types de supports à mettre à disposition et les plans de formations

Mise en situation pratique

Simulation de rendez-vous clients (jeux de rôles)
Exercice de présentation et de négociation

Intégration et plan d'action

Echanges sur les défis rencontrés par les participants dans leur contexte professionnel
Elaboration individuelle d'un plan d'action pour réaliser une présentation et développer un argumentaire
Partages et échanges entre participants des différents plans d'action élaborés

Remarques

Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en œuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

Public Visé

Collaborateurs - Développer ses compétences, s'affirmer comme expert dans son domaine, sécuriser son parcours professionnel ;
Entreprises ou organisations - Accélérer les évolutions de carrière des collaborateurs, augmenter l'efficacité et l'employabilité des équipes... ;
Demandeur d'emploi - Développer son employabilité, favoriser sa transition professionnelle...

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assuré par nos services.

Convaincre des clients d'adopter des solutions numériquement économes

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHDDE0834



adhara.fr

Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

Méthodes d'évaluation des acquis

Exercices individuels et collectifs durant la formation. La feuille d'émargement signée par demi-journée ainsi que l'évaluation des acquis de fin de stage sont adressées avec la facture.