

Convaincre des clients d'adopter des solutions numériquement économes

Référence : **NUMR003**

Durée : **2 jours (14 heures)**

Certification : **Aucune**

Connaissances préalables

- Connaissances du panorama des outils et solutions économes en énergie

Profil des stagiaires

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

Objectifs

- A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de convaincre des clients de mettre en place des solutions numériquement responsables
- Plus précisément :
- 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

Certification préparée

- Aucune

Méthodes pédagogiques

- 6 à 12 personnes maximum par cours, 1 poste de travail par stagiaire
- Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique pendant le stage
- La formation est constituée d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de réflexions

Formateur-riche

- Consultant-Formateur expert GREEN IT

Méthodes d'évaluation des acquis

- Auto-évaluation des acquis par le stagiaire via un questionnaire
- Attestation des compétences acquises envoyée au stagiaire
- Attestation de fin de stage adressée avec la facture

Contenu du cours

1. JOUR 1

-

2. Les enjeux du numérique responsable (1h)

- 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

3. Panorama des solutions numériques économes (1h)

- 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

4. Adaptation du discours selon les interlocuteurs (1h30)

- 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

5. Identification des cas d'usages et des retours sur investissement (1h30)

- 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)

6. Réponses aux questions et objections des Clients (2h)

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

7. JOUR 2

-

8. Consolidation des acquis (30 min)

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

9. Accompagnement du Client dans le choix de la solution numérique économe (2h)

- 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

10. Analyse des besoins en supports et formations (1h)

- 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

11. Mise en situation pratique (2h)

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

12. Intégration et plan d'action (1h30)

- 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

Notre référent handicap se tient à votre disposition au [01.71.19.70.30](tel:0171197030) ou par mail à referent.handicap@edugroupe.com pour recueillir vos éventuels besoins d'aménagements, afin de vous offrir la meilleure expérience possible.