

Vente conseil sur la transformation numérique des entreprises

RS1608 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	326w, 326m
Formacode(s)	34590
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

EURIDIS MANAGEMENT · SIRET : 41014119600056

Partenaires habilités

9 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 9 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600056	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600064	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600106	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600114	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600122	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600130	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600148	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600155	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600163	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification "Vente conseil sur la transformation numérique des entreprises" s'adresse aux sociétés du secteur numérique et du conseil (SYNTEC) et des Télécommunications (UNETEL RST).

Il permet plus généralement de former les forces commerciales de tous les secteurs confrontés à la transformation numérique de leurs activités (Santé, édition, etc.)

La mutation des entreprises vers le numérique ne se résume pas à l'adoption intensive d'outils et de technologies, à la dématérialisation de processus internes ou externes, mais remet en question les modèles économiques, les chaînes de valeur, l'environnement concurrentiel, les organisations et leur fonctionnement, les métiers, les modes de travail et de collaboration des hommes et des femmes, la vie quotidienne des salariés.

Dans ce contexte, la résistance au changement est souvent forte, l'engagement des organisations vers la transformation numérique lente et les discours souvent en contradiction avec les actions menées.

La certification « Vente conseil sur la transformation numérique des entreprises » vise à former aux techniques de ventes les consultants experts en transformation numérique, et ainsi permettre de faire sauter les freins internes psychologiques et d'organisation au sein des organisations clientes.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Investigation du besoin du client sur sa transformation numérique
2. Mise en place d'outils d'audit stratégique sur la transformation numérique des entreprises
3. Qualification d'un projet de transformation numérique pour un client
4. Pilotage et influence du processus politique de décision d'achat multi-interlocuteurs du client
5. Conception et implémentation d'un projet de transformation numérique
1. Investigation du besoin du client sur sa transformation numérique
 - 1.1 Établissement d'une trame d'entretien adaptée à l'interlocuteur ciblé
 - 1.2 Questionner les prospects d'un grand compte selon la Méthode SPIN (Situation, Problèmes, Implication, Need to pay off), sur leurs enjeux métiers.
 - 1.3 Identification de la valeur de la résolution de la problématique pour le client
 - 1.4 Mener un entretien selon un entonnoir qui amène vers le closing de la vente
2. Mise en place d'outils d'audit stratégique sur la transformation numérique des entreprises
 - 2.1 Triage efficace de l'information sur les enjeux numériques des entreprises
 - 2.2 Mobilisation appropriée de méthodes et d'outils d'analyse stratégique
 - 2.3 Construction structurée d'un audit stratégique sur la transformation numérique des entreprises
3. Qualification d'un projet de transformation numérique pour un client
 - 3.1 Identification rapide du rôle de son interlocuteur dans l'écosystème numérique
 - 3.2 Présentation fluide de solutions de transformation numérique pour l'entreprise
 - 3.3 Compréhension des enjeux d'un Directeur des systèmes d'information (DSI)
 - 3.4 Décryptage du cahier des charges d'un projet technologique
4. Pilotage et influence du processus politique de décision d'achat multi-interlocuteurs du client
 - 4.1 Identifier les influenceurs clés d'un processus d'achat de solutions numériques
 - 4.2 Bâtir un plan d'action de référencement auprès d'un grand compte
 - 4.3 Organisation planifiée d'une stratégie d'influence
5. Conception et implémentation d'un projet de transformation numérique
 - 5.1 Définition des spécifications fonctionnelles du projet
 - 5.2 Organisation structurée du projet de transformation numérique de l'entreprise
 - 5.3 Coordonner le reporting d'avancement auprès du client
 - 5.4 Animation d'un comité de pilotage

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Accessible à toute personne pouvant démontrer une maîtrise des fondamentaux de l'écosystème numérique et Telecom

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2021

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

et <http://www.euridis-ecole.com/>

;

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/1608/>