

Convaincre des clients d'adopter des solutions numériquement économes

Programme (Mis à jour le 24/10/2024)

JOUR 1 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

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

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

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 (optimisation des serveurs, solutions de gestion de l'énergie...)
- Les différentes technologies et pratiques permettant de réduire la consommation énergétique (virtualisation,
- 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

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

JOUR 2 Consolidation des acquis (30 min)

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

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

Référence

THIN3264

Durée

2 jours / 14 heures

Prix HT / stagiaire

1650€

Objectifs pédagogiques

- Parvenir à 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
- Mettre en place un argumentaire permettant de répondre aux questions et objections de ses clients

Niveau requis

- Connaissances du panorama des outils et solutions économes en énergie

Public concerné

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

Formateur

Les formateurs intervenants pour Themanis sont qualifiés par notre Responsable Technique Olivier Astre pour les formations informatiques et bureautiques et par Didier Payen pour les formations management.

Conditions d'accès à la formation

Délai : 3 mois à 1 semaine avant le démarrage de la formation dans la limite des effectifs indiqués

Moyens pédagogiques et techniques

Salles de formation (les personnes en situation de handicap peuvent avoir des besoins spécifiques pour suivre la formation. N'hésitez pas à nous contacter pour en discuter) équipée d'un ordinateur de dernière génération par stagiaire, réseau haut débit et vidéo-projection UHD

Documents supports de formation projetés
Apports théoriques, étude de cas concrets et exercices

Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de

- Illustration des différentes étapes du processus d'accompagnement

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