

Programme pédagogique

22 & 23 septembre 2022

13 & 14 octobre 2022

Format présentiel au siège de Medicen 130 rue de Lourmel 75015 Paris



- Saisir toutes les opportunités pour accélérer son développement, par le financement, les pratiques collaboratives et la relation grand groupe / TPE-PME-ETI-Startup
- Mettre en place une réflexion autour de la RSE
- Mobiliser ses équipes à la relation avec de grands donneurs d'ordres
- Saisir les opportunités apportées par la transition RSE, le respect de l'environnement, la gestion de la cybersécurité et la décarbonation de son activité dans sa relation avec les grands donneurs d'ordres publics et privés.

Pour le fournisseur, les grands comptes sont un enjeu prioritaire. Leurs besoins propres, et leur poids, fondent la mise en place d'un programme spécifique de coordination et de gestion, surtout pour faire face aux situations de crise.

Les entreprises ont également besoin de mettre en place des pratiques collaboratives pour accélérer leur développement.

HORAIRE	SEQUENCE
22 sept 9h00	Introduction Destination ETI Express (15 min)
22 sept 9h15	Les fondamentaux de la relation avec les grands comptes public (1h)
22 sept 10h15	Pause et moments d'échange avec les grands groupes présents sur la journée (15 min)
22 sept 10h30	Comment mettre en place des pratiques collaboratives ? (1h)
22 sept 12h00	Déjeuner et moments d'échange avec les grands groupes présents sur la journée

Comment réussir sa relation avec le grand groupe dans l'industrie de Défense et comprendre l'affacturage comme solution s'adressant à toutes les sociétés, quelle que soit leur forme juridique, leur taille ou leur secteur d'activité.

HORAIRE	SEQUENCE
22 sept. 13 h 30	Networking (30 min)
22 sept. 14 h 00	Comment mettre en place et réussir des Co-développements entre PME et Grands-Groupes (1h30)
22 sept. 15 h 30	Pause et moments d'échange avec les grands groupes présents sur la journée (15 min)
22 sept. 15 h 45	L'affacturage inversé : l'exemple de la mise en application par un grand compte et le rôle des banques (1h30)

En cette période de crise climatique, ou de rebond, il est nécessaire de travailler au mieux avec les grands comptes sur la décarbonation de son activité, et surtout de pouvoir réagir rapidement avec des solutions concrètes qui apportent des avantages concurrentiels dans la réponse à des appels d'offre.

Vous verrez qu'il est possible de mettre en avant des actions pertinentes mais aussi et surtout, de participer à la captation de gaz à effet de serre.

HORAIRE	SEQUENCE
23 sept 9h00	Accueil café (15 min)
23 sept 9h15	Plan de relance : renforcer les fonds propres des PME et relance économique, quelles solutions de financement alternatives ? (1h25)
23 sept 10h40	Pause et moments d'échange avec les grands groupes présents sur la journée (15 min)
23 sept 10h55	Le rôle du médiateur en entreprise : mythes et réalités (30min)
23 sept 11h25	Les fondamentaux de la relation avec les grands comptes privés (1h)
23 sept 12h25	Déjeuner et moments d'échange avec les grands groupes présents sur la journée

Les premières minutes en face d'un acheteur sont décisives. Il faut être capable de capter l'attention rapidement en vendant au mieux son offre différenciante.

Ce module de pitching a pour but de vous permettre d'appliquer des conseils pour être percutant rapidement.

HORAIRE	SEQUENCE
23 sept 13h30	Networking (30 min) Séance de travail autour du pitch et de la proposition commerciale
23 sept 14h00 - 17h00	Séance animée par : Xavier TRAVERSAC & Feng ZHENG pour Air liquide CAMILLE PLANCHET pour EDF Karen BEAUDRON pour SAFRAN Eric DOS SANTOS & Loic PERRET pour Schneider Electric

Répartition des PME en groupes avec :

- Xavier TRAVERSAC & Feng ZHENG pour **Air liquide**
- Jean-Baptiste ENGEL pour **BNP Paribas**
- CAMILLE PLANCHET pour **EDF**
- Karen BEAUDRON pour **SAFRAN**
- Eric DOS SANTOS & Loic PERRET pour **Schneider Electric**

14h30 – 16 h 00

Pitch de 10 minutes de chaque PME devant le grand compte

16h00 – 17h00

Retour du grand compte sur les différentes présentations commerciales (5 minutes par entreprise participante)

HORAIRE	SEQUENCE
13 oct 8h45	Mot d'accueil (15 min)
13 oct 09h00	Les devoirs mutuels d'un groupe et d'une PME (1h)
13 oct 10h00	Pause et moments d'échange avec les grands groupes présents sur la journée (15 min)
13 oct 10h15	12 actions pour préparer votre transition RSE (1h45)
13 oct 12h00	Déjeuner et moments d'échange avec les grands groupes présents sur la journée

HORAIRE	SEQUENCE
13 oct. 14h00	Networking (30 min)
13 oct. 14h30 - 17h30	Table ronde dédiée à l'importance de la gestion de la Cybersécurité dans la relation avec le grand compte public ou privé
13 oct. 17h30	Pause et moments d'échange avec les grands groupes présents sur la journée (15 min)
13 oct. 18h00	Fin de journée

HORAIRE	SEQUENCE
14 oct. 9h00	Mot d'accueil (15 min)
14 oct. 9h10	Les enjeux de la décarbonation de la base fournisseurs (1h)
14 oct. 10h10	Pause et moments d'échange avec les grands groupes présents sur la journée (15 min)
14 oct. 10h55	La RSE dans les réponses à appels d'offre (1h30)
14 oct. 12h25	Déjeuner et moments d'échange avec les grands groupes présents sur la journée

HORAIRE	SEQUENCE
14 oct. 14h00	Networking (30 min)
14 oct. 14h30	Technique de captation de CO2 en solution naturelle à destination des entreprises (1h30)
14 oct. 16h00	L'importance des outils de communication externes et de marque employeur (1h)
14 oct. 16h30	Conclusion et prochaines étapes

- **Lieu : au siège de l'entreprise Medicen 130 rue de Lourmel 75015 Paris (métro Boucicaut)**

Cette formation se déroulera les 22 & 23 septembre puis les 13 & 14 octobre 2022 en présentiel

- **Tarif :** 4 000 € HT par inscrit - déjeuners et pauses-café inclus.

Contactez-nous de 9h à 18h

- **Mail :** communication@pactepme.org
- **Tel :** 06.11.21.91.95