

Devenez un partenaire stratégique dans les secteurs de la défense et des technologies océaniques.

Formation pour les entreprises souhaitant intégrer la chaîne d'approvisionnement de la filière de la construction navale



Bénéficiez de conseils d'experts, d'outils pratiques et de connexions stratégiques pour renforcer vos compétences, saisir de nouvelles opportunités et atteindre vos objectifs. La formation prévoit aussi quelques heures de coaching par entreprise qui seront attribuées selon le principe du premier arrivé, premier servi.



Les bases du développement commercial

Apprenez à établir des relations solides, à renforcer votre pipeline de ventes et à présenter des arguments convaincants qui aboutissent à des contrats.



Positionner votre entreprise pour réussir dans les chaînes d'approvisionnement

Clarifiez votre positionnement sur le marché et identifiez les opportunités les mieux alignées avec vos objectifs stratégiques.



Répondre à un appel d'offres : comment remporter un contrat

Recevez des conseils pratiques pour optimiser vos réponses aux appels d'offres et rédiger des propositions percutantes et réussies.



Se préparer à réussir : certifications, réglementations et pratiques exemplaires

Acquérez des compétences clés et mettez en place des processus efficaces pour assurer des progrès mesurables et conformes aux exigences du secteur.



Événement « Rencontre avec un acheteur »

Mettez en œuvre vos nouvelles compétences lors d'un échange direct avec un acheteur du secteur, une opportunité unique pour démontrer votre valeur.

Les ateliers commencent en mai 2026. Les places sont limitées.

INSCRIVEZ-VOUS DÈS MAINTENANT



Avec la participation financière de :

