



Saisissez les opportunités qu'offrent les technologies porteuses, développez des propositions de services innovants et faites comprendre leur valeur à vos clients pour vendre plus et mieux.

Vos clients **ne perçoivent pas bien le potentiel** des technologies porteuses

Vos équipes **ne disposent pas de ressources concrètes** permettant de montrer la plus-value de cette digitalisation

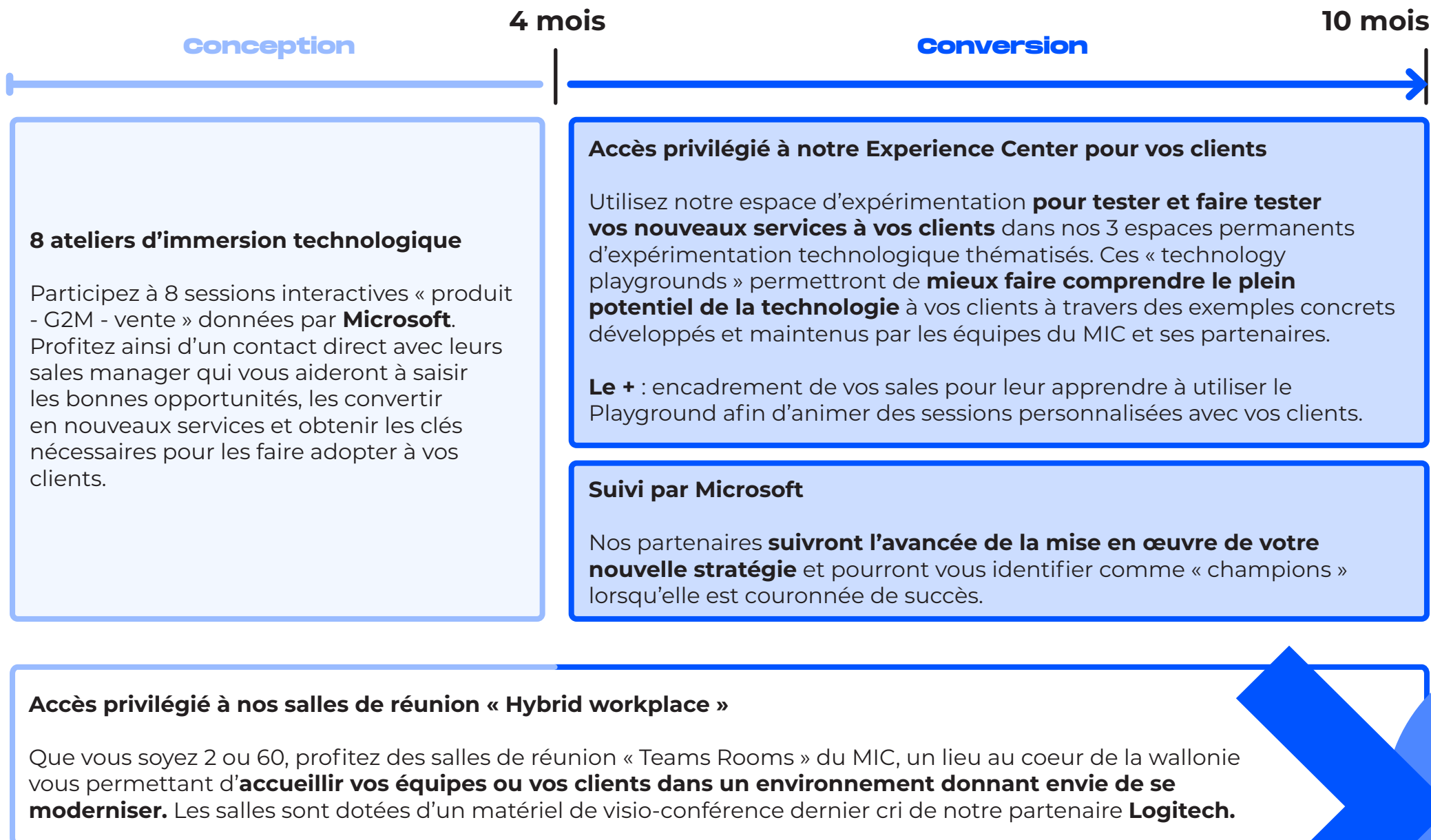
La vente de licence **rapporte moins** et les outils en place chez vos clients sont **sous-utilisés**

> Le Tech the Lead vous aide à :

- Vous ouvrir à de nouvelles opportunités business liées à l'intégration de plus de technologies chez vos clients.
- Développer un nouveau service ou produit technologique à valeur ajoutée pour vos clients, inclus dans une stratégie business globale.
- Bénéficier d'un contact direct et d'un suivi par Microsoft pour assurer votre réussite.

Profitez des ressources du MIC mises à votre disposition pour mieux performer grâce à un support direct de Microsoft.

> Un format unique sur 10 mois



> Au bout des 10 mois vous avez :

1

Elargi votre **compréhension des technologies porteuses** pour vous et vos clients



2

Identifié un **nouveau cas d'utilisation** de ces technologies pour un segment d'entreprise cliente



3

Développé une **stratégie G2M** et de conversion clients autour de ce cas d'utilisation avec la guidance de Microsoft et Proximus



4

Testé **cette stratégie** directement avec vos clients grâce aux espaces d'expérimentation



Agenda – Hybrid Workplace

1. **Identifiez les ressources** qui vont permettre à vos clients de travailler efficacement dans le monde hybride.
2. **Transformez les outils** de communication de vos clients en plateforme de collaboration.
3. Permettez à vos clients de **travailler à distance** de manière parfaitement **sécurisée**.

Date	Titre de la session
29/9/22	Introduction, découvertes et inspiration
11/10/22	Hybrid Work, identifiez et adaptez les outils de collaborations
25/10/22	Modernisez les systèmes de téléphonie
15/11/22	Sécurité : permettre le travail à distance en toute sécurité
29/11/22	Préparez votre nouveau service pour le marché
13/12/22	Convaincre vos clients #1
10/1/23	Convaincre vos clients #2
24/1/23	Mise en avant des résultats

> A qui est-ce destiné ?

A tous les prestataires IT wallons qui ont l'ambition de grandir en augmentant l'adoption de technologies porteuses liées à l'hybrid work et le modern cloud chez leurs clients.

> Quand et où cela se déroule ?

- **Sessions d'immersion :**

Une semaine sur deux du 29 septembre 2022 au 23 janvier 2023, de 8h30 à 12h30. Les mardis ou jeudis en fonction du sujet choisi.

Où ? Bureaux du MIC à Mons

- **Technology Playground et salles de réunion :**

Du 29 septembre 2022 au 29 juillet 2023 (sur réservation et sous réserve de disponibilité).

Où ? Bureaux du MIC à Mons

- **Sessions techniques à destination des développeurs :**

16 sessions visionnables à la demande.

Où ? En ligne

> Combien cela coûte ?

640 €/mois (**397 € en early bird !**) pendant 10 mois (résiliable après 6 mois d'engagement).

Ce prix comprend l'accès pour **3 personnes** à chaque session ainsi que l'accès privilégié (sous réserve de disponibilité) au Technology Playground et à l'ensemble de l'espace du MIC.

**Seulement
10 places
disponibles !**



**Vous avez une question ?
Discutons-en !**

Frédéric Carbonnelle
Project Manager

+32 479 88 93 29

fred@mic-belgique.be