



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



### Conception

4 mois

### Conversion

10 mois

#### 8 ateliers d'immersion technologique

Participez à 8 sessions interactives « produit - G2M - vente » données par **Microsoft**. Profitez ainsi d'un contact direct avec leurs sales manager qui vous aideront à saisir les bonnes opportunités, les convertir en nouveaux services et obtenir les clés nécessaires pour les faire adopter à vos clients.

#### Accès privilégié à notre Experience Center pour vos clients

Utilisez notre espace d'expérimentation **pour tester et faire tester vos nouveaux services à vos clients** dans nos 3 espaces permanents d'expérimentation technologique thématiques. Ces « technology playgrounds » permettront de **mieux faire comprendre le plein potentiel de la technologie** à vos clients à travers des exemples concrets développés et maintenus par les équipes du MIC et ses partenaires.

**Le +** : encadrement de vos sales pour leur apprendre à utiliser le Playground afin d'animer des sessions personnalisées avec vos clients.

#### Suivi par Microsoft

Nos partenaires **suivront l'avancée de la mise en œuvre de votre nouvelle stratégie** et pourront vous identifier comme « champions » lorsqu'elle est couronnée de succès.

#### Accès privilégié à nos salles de réunion « Hybrid workplace »

Que vous soyez 2 ou 60, profitez des salles de réunion « Teams Rooms » du MIC, un lieu au cœur de la wallonie vous permettant d'**accueillir vos équipes ou vos clients dans un environnement donnant envie de se moderniser**. Les salles sont dotées d'un matériel de visio-conférence dernier cri de notre partenaire **Logitech**.

## > 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 – Modern Cloud

1. Démultipliez la puissance des **Clouds privés** grâce à l'Hybrid Cloud, le parfaite interconnexion entre infrastructures publiques et privées.
2. Adoptez l'**IA-as-a-service** pour permettre à vos clients d'innover rapidement.
3. **Faites parler ensemble clouds**, données et outils grâce à la Power Platform. Profitez-en pour développer des services low tech afin **d'attirer de nouveaux profils** moins techniques et ne plus craindre la pénurie de développeurs.

Date	Titre de la session
29/9/22	Introduction, découvertes et inspiration
13/10/22	Hybrid et Multicloud
27/10/22	Innovez grâce à l'AI-as-a-Service
17/11/22	Connectez facilement les données et outils des clouds
1/12/22	Préparez votre nouveau service pour le marché
15/12/22	Convaincre vos clients #1
12/1/23	Convaincre vos clients #2
26/1/23	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