



Si vous êtes Ingénieur, Chargé d'affaires B to B

les 11 et 12 juillet et les 24 et 25 août à Cergy -Pontoise,

Enrichissez vos compétences commerciales

rencontrer de nouveaux Clients, agrandissez votre réseau ...

Pour toute question, contactez-nous au **06 03 34 19 15** (numéro professionnel direct)
ou par mail jg@grajezyk.com

Nous vous répondons dans un délai de 2h maximum.

Ce document contient :

Les 4 programmes

- **Journée du 11 juillet :** page 2
- **Journée du 12 juillet :** page 4
- **Journée du 24 août :** page 6
- **Journée du 25 août :** page 8

- **Présentation de l'animateur :** page 10

- **Bulletin d'inscription :** page 11 et 12 à renvoyer avant toute participation.

1° journée le 11 juillet 2017

**Avec l'ubérisation de l'économie, quels sont les nouveaux défis du métier de Commercial ?
Exploiter les techniques des services de renseignement et de lobbying.**

Pour toute question, contactez-nous au **06 03 34 19 15** (numéro professionnel direct) ou par mail jg@grajezyk.com
 Nous vous répondons dans un délai de 2h maximum.

Heure	Thème	Objectifs	Méthode pédagogique
8h30-9h00	Accueil café	S'installer dans la salle et faire connaissance	Autour d'un café, thé et quelques viennoiseries de façon conviviale
9h00-9h15	Introduction mise en place du séminaire	Se présenter et recueil des attentes	Tour de table
9h15-10h30	Quelles sont les 5 conséquences de l'ubérisation sur nos relations avec nos Clients ?	Identifier vos points : - améliorables - forts dans l'évolution des relations avec vos Clients.	Étude de cas Échanges de bonnes pratiques Question par boîtiers de vote Apports de l'animateur. Définition d'objectifs d'application après le séminaire.
10h45-11h	Pause	Se détendre	Chacun fait ce qu'il veut : café, téléphone, etc.
11h-12h15	Nous, Commerciaux, et l'ubérisation de l'économie. Que faire ? Comment faire ?	Comment prendre une posture de partenaire/consultant ?	Apports de l'animateur. Les Participants reçoivent un référentiel de 32 questions ouvertes pour gagner en proximité. Entraînement en jeu de rôle.
12h15-12h30	Bilan de la matinée	Mettre en valeur la valeur ajoutée que l'on appliquera sur le terrain.	Tour de table. Chacun est invité à s'exprimer par post-it.
12h30-13h45	Déjeuner	Se restaurer	En commun au restaurant de l'hôtel Novotel.
13h45-15h30	Avec Uber, appliquer les techniques des services de renseignement et de lobbying.	Distinguer entre information et renseignement client. Hiérarchiser et exploiter les données à haute valeur ajoutée pour motiver et produire de la préférence.	Étude de cas pour identifier les erreurs récurrentes du Commercial besogneux. Entraînement en sous-groupes pour acquérir les techniques à haute efficacité.
15h30-15h45	Pause	Se détendre	Chacun fait ce qu'il veut : café, téléphone, etc.
15h45-17h00	Donner envie à nos partenaires de rester des Clients pour ne pas devenir des shoppers.	Produire en permanence de la confiance et de la préférence.	Apports de l'animateur et jeux de rôle pour capter l'attention de vos Clients par mail, téléphone et face à face et susciter l'envie et le plaisir d'avoir commerce avec vous.
17h30	Bilan de la journée	Recueillir les avis et la valeur ajoutée de la journée. Planification de la webreunion d'accompagnement. Remise du livre : <i>L'ubérisation de</i>	Tour de table. Chacun est invité à s'exprimer par post-it. Une photo de groupe sera prise à l'issue de la journée et communiquée aux Participants. Ils sont eux-mêmes invités à échanger leurs coordonnées.

		<i>l'économie et nous les Commerciaux.</i>	
17h30	Fin 1 ^o journée		

2° journée le 12 juillet 2017

La conquête commerciale ou le devoir d'établir une rente de situation en 5 actions.

Pour toute question contactez-nous au **06 03 34 19 15** (numéro professionnel direct) ou par mail ig@grajezyk.com
 Nous vous répondons dans un délai de **2h** maximum.

Heure	Thème	Objectifs	Méthode pédagogique
8h30-9h00	Accueil café	Prendre vos marques dans la salle et faire connaissance	Autour d'un café, thé et quelques viennoiseries de façon conviviale
9h00-9h15	Introduction mise en place du séminaire	Se présenter et recueil des attentes	Tour de table
9h15-10h00	Les 5 qualités de la personne de réseau.	Valider, améliorer et/ou acquérir et développer les 5 qualités du réseuteur.	Étude de cas Échanges de bonnes pratiques Question par boitiers de vote Apports de l'animateur. Définition d'objectifs d'application après le séminaire.
10h00-10h30	Vos relais et vos actions de crédibilité.	Se doter de sources de crédibilité pour être perçu comme un interlocuteur de qualité.	Étude de cas Échanges de bonnes pratiques Question par boitiers de vote Apports de l'animateur. Définition d'objectifs d'application après le séminaire.
10h30-10h45	Pause	Se détendre	Chacun fait ce qu'il veut : café, téléphone, etc.
10h45-11h30	Les réseaux sociaux : les bonnes questions à vous poser pour ne pas perdre de temps.	Éviter d'être le plus riche du Monopoly et gagner réellement de l'argent. Votre profil et les actions à entreprendre pour gagner du temps.	Étude de cas Échanges de bonnes pratiques L'animateur propose une boîte à outils récapitulant les questions et techniques à appliquer pour gagner du temps et rentabiliser vos réseaux sociaux.
11h30-12h15	Sélectionner les bonnes associations et les cercles et clubs en synergie avec vos objectifs.	Sélectionner 1 à 2 associations parmi 5 catégories. Les conditions de votre réussite pour être perçu comme un leader et, à terme, un notable.	Échanges de bonnes pratiques. Apports de l'animateur. Définition d'objectifs.
12h15-12h30	Bilan de la matinée	Mettre en valeur la valeur ajoutée que l'on appliquera sur le terrain.	Tour de table. Chacun est invité à s'exprimer par post-it.
12h30-13h45	Déjeuner	Se restaurer	En commun au restaurant.
Heure	Thème	Objectifs	Méthode pédagogique
13h45-15h	Faire fructifier votre engagement dans les cocktails.	Comment : - Vous préparer.	Apports de l'animateur.

		<p>- Vous comporter pour être perçu comme un leader.</p> <p>Maîtriser les techniques de réseautage des lobbyists, aussi bien dans un entretien organisé par votre établissement ou un autre ou ne connaissez personne.</p>	Entraînement en sous-groupes pour acquérir les techniques à haute efficacité.
15h30-15h45	Pause	Se détendre	Chacun fait ce qu'il veut : café, téléphone, etc.
15h45-16h15	Réussir votre participation à des salons professionnels.	<p>Que faire avant :</p> <p>-Votre personne -Vos outils</p> <p>Comment vous comporter pendant ?</p> <p>Que faire après, pour rentabiliser votre engagement ?</p>	<p>Apports de l'animateur sous la forme de check-list.</p> <p>Jeux de rôle pour acquérir les techniques relationnelles et commerciales des salons professionnels.</p>
16h15-17h	Réussir vos comptes rendus et vos mails après toute rencontre.	Faire fructifier vos relations par des comptes rendus et des messages engageants et mobilisateurs.	<p>Étude de cas.</p> <p>Apports de l'animateur sous la forme de check-list.</p> <p>Entraînement à la rédaction d'un mail.</p>
17h00-17h30	Bilan de la journée.	<p>Une photo de groupe sera prise à l'issue de la journée et communiquée aux Participants. Ils sont eux-mêmes invités à échanger leurs coordonnées.</p> <p>Planification de la webreunion d'accompagnement.</p> <p>Remise du livre : <i>Stratégies militaires, stratégies commerciales, même combat ?</i></p>	<p>Recueillir les avis et la valeur ajoutée de la journée. Tour de table.</p> <p>Chacun est invité à s'exprimer par post-it.</p>
Fin 2° journée			

3^e journée le 24 août 2017

La relation commerciale en 2017 ou l'art de rendre heureux vos Clients, toujours plus imprévisibles et plus exigeants.

Pour toute question contactez-nous au **06 03 34 19 15** (numéro professionnel direct) ou par mail ig@grajezyk.com
 Nous vous répondons dans un délai de **2h** maximum.

Heure	Thème	Objectifs	Méthode pédagogique
8h30-9h00	Accueil café	Prendre vos marques dans la salle et faire connaissance	Autour d'un café, thé et quelques viennoiseries de façon conviviale
9h00-9h15	Introduction mise en place du séminaire	Se présenter et recueil des attentes	Tour de table
9h15-10h30	Préparer vos entretiens pour se différencier de vos concurrents et	maîtriser les 4 à 5 niveaux de préparation selon la nature de la rencontre commerciale.	Étude de cas Échanges de bonnes pratiques Question par boitiers de vote Apports de l'animateur. Définition d'objectifs d'application après le séminaire.
10h30-11h30	Pause	Se détendre	Chacun fait ce qu'il veut : café, téléphone, etc.
10h30-11h15	Créer un climat de confiance engageant et responsabilisant.	Créer une excellente impression	Échanges de bonnes pratiques. Apports de l'animateur. Jeux de rôle.
11h15-12h15	Découvrir les besoins, les projets, les défis de vos Clients et les rendre demandeurs de votre expertise. Faut-il utiliser son ordinateur ?	Maîtriser les 4 formes d'écoute pour identifier et valider les besoins, obtenir des confidences et produire de la préférence.	Échanges de bonnes pratiques. Apports de l'animateur. Jeux de rôle.
12h15-12h30	Bilan de la matinée	Mettre en valeur la valeur ajoutée que l'on appliquera sur le terrain.	Tour de table. Chacun est invité à s'exprimer par post-it.
12h30-13h45	Déjeuner	Se restaurer en équipe	En commun au restaurant de l'hôtel Novotel.
13h45-15h00	Comment argumenter et faire s'engager.	Construire vos arguments sur les explications selon les critères d'action de votre Client	Échanges de bonnes pratiques. Apports de l'animateur. Jeux de rôle.
15h00-15h30	Gérer les objections en réalisant un dialogue	Gérer les objections d'optimisation, critique et de refus.	Échanges de bonnes pratiques. Apports de l'animateur. Jeux de rôle.
Heure	Thème	Objectifs	Méthode pédagogique
15h30-15h45	Pause	Se détendre	Chacun fait ce qu'il veut : café, téléphone, etc.
15h45-16h30	Faire s'engager	Arriver à faire dire oui dans 60 à 80% des situations.	

16h30-17h00	Votre compte-rendu : maillon stratégique, mais souvent faible, de votre réussite.	Structurer son entretien et le rédiger pour faire de votre compte rendu un outil de crédibilité et de préférence dans l'esprit du Client	Étude de cas. Apports de l'animateur.
17h00-17h30 Fin 3° journée	Recueillir les avis et la valeur ajoutée de la journée. Planification de la webreunion d'accompagnement. Remise du livre : <i>L'ubérisation de l'économie et nous les Commerciaux.</i>	Tour de table. Chacun est invité à s'exprimer par post-it. Une photo de groupe sera prise à l'issue de la journée et communiquée aux Participants. Ils sont eux-mêmes invités à échanger leurs coordonnées.	Recueillir les avis et la valeur ajoutée de la journée. Planification de la webreunion d'accompagnement. Remise du livre : <i>L'ubérisation de l'économie et nous les Commerciaux</i> , pour les Participants qui ne sont présents qu'à cette journée.

4° journée le 25 août 2017

**Négociateur sereinement sans marchander : 16 techniques
d'argumentation et de charisme face à 18 techniques d'achat
parfois manipulatoires et souvent agressives.**

Pour toute question contactez-nous au **06 03 34 19 15** (numéro professionnel direct) ou par mail jg@grajezyk.com

Nous vous répondons dans un délai de **2h** maximum.

Heure	Thème	Objectifs	Méthode pédagogique
8h30-9h00	Accueil café	Prendre vos marques dans la salle et faire connaissance	Autour d'un café, thé et quelques viennoiseries de façon conviviale
9h00-9h15	Introduction mise en place du séminaire	Se présenter et recueil des attentes	Tour de table
9h15-10h	Les 3 catégories de vente du prix	Adapter sa posture commerciale. Rappel sur les mécanismes de prise de décision des décideurs présents dans l'entreprise.	Étude de cas, mise en commun des meilleures pratiques et apports de l'animateur.
10h00-10h30	18 techniques d'achat pratiqué par les acheteurs des plus coopératifs au plus agressifs et/ou manipulateurs. Comment faire les gérer ?	Acquisition des techniques de : -gestuelle. -regard -maîtrise de sa voix - protocoles de phrases adaptées. Pour gérer ces 18 techniques.	Apports de l'animateur et entraînement en sous-groupe. Explication des méthodes. Entraînement en sous-groupe de 3 Participants. Chaque sous-groupe dispose d'une tablette qui permet de filmer, de revoir son entraînement, de bénéficier de conseils et de repartir avec le fichier pour réactiver vos acquis et se préparer avant un entretien de négociation.
10h30-10h45	Pause	Se détendre	Chacun fait ce qu'il veut
11h15-12h15	Préparer votre entretien de vente du prix.	Bien préparer les 5 niveaux de vente du prix. - Psychologique - Logistique - Technique - Commerciale - Financière	Vous serez invités à préparer un entretien de vente du prix. Vous recevez des techniques sur la base d'une étude de cas.
12h15-12h30	Bilan de la matinée	Mettre en valeur la valeur ajoutée que l'on appliquera sur le terrain.	Tour de table. Chacun est invité à s'exprimer par post-it.
12h30-13h45	Déjeuner	Se restaurer en équipe	En commun au restaurant de l'hôtel Novotel.
Heure	Thème	Objectifs	Méthode pédagogique
13h45-14h15	Créer un climat de confiance dans le cadre d'un entretien de vente du prix.	Structurer l'entretien comme une réunion de travail et induire un climat de coopération	Explication des méthodes. Entraînement en sous-groupe de 3 chargés d'affaires.

		constructive pour bâtir un accord fructueux.	
14h15-15h30	16 techniques de vente du coût sur les opérations de bas de bilan.	Donner envie d'assumer les coûts, savoir confronter son acheteur sans agressivité. Pratiquer les techniques d'abduction.	Explication des méthodes. Entraînement en sous-groupe de 3 Participants. Chaque sous-groupe dispose d'une tablette qui permet de filmer, de revoir son entraînement, de bénéficier de conseils et de repartir avec le fichier pour réactiver vos acquis et se préparer avant un entretien de négociation.
15h30-15h45	Pause	Se détendre	Chacun fait ce qu'il veut.
15h45-16h45	Les techniques de donner envie d'investir sur les opérations de haut de bilan.	Donner envie d'investir par les techniques partenariales et d'étude comparative.	Explication des méthodes. Entraînement en sous-groupe de 3 chargés d'affaires. Chaque sous-groupe dispose d'une tablette qui permet de filmer, de revoir son entraînement, de bénéficier de conseils et de repartir avec le fichier pour réactiver vos acquis et se préparer avant un entretien de négociation.
16h45-17h	Repérer les signaux d'achat. Conclure l'entretien et faire signer	Enrichir vos connaissances en matière d'expression du visage.	Explication et entraînement en atelier.
17h00-17h30 Fin 4° journée	Recueillir les avis et la valeur ajoutée de la journée. Planification de la webreunion d'accompagnement. Remise du livre : <i>L'ubérisation de l'économie et nous les Commerciaux.</i>	Tour de table. Chacun est invité à s'exprimer par post-it. Une photo de groupe sera prise à l'issue de la journée et communiquée aux Participants. Ils sont eux-mêmes invités à échanger leurs coordonnées.	Recueillir les avis et la valeur ajoutée de la journée. Planification de la webreunion d'accompagnement. Remise du livre : <i>L'ubérisation de l'économie et nous les Commerciaux</i> , pour les Participants qui ne sont présents qu'à cette journée.

Votre concepteur et animateur :



Jérôme Grajezyk est Conseil en formation commerciale depuis 25 ans.

n°11950289595 auprès de la Préfecture d'Ile de France. Tel : 06 03 34 19 15

Passionné par les questions de stratégie commerciale, il a formé plus de 12 000 Commerciaux dont 5 000 Ingénieurs d'affaires en France, au Maroc, au Luxembourg. Consulter sa page [LinkedIn](#)

Auteur de **12 livres** dont : *Votre réseau pour grandir et faire grandir* et *Stratégies militaires et stratégies commerciales mêmes combats ?*

Il est chargé de cours à Paris Dauphine et à la Sorbonne. Ses Étudiants ont été plusieurs fois champions de France lors de concours nationaux.

- Il est membre du MEDEF
- Membre et intervenant pour l'Association Française des Trésoriers d'Entreprise.
- Vice président de l'Association Polo Grandes Écoles, Écoles et Universités.

Il a 56 ans, il est marié et père de 3 enfants.

DEMANDE D'INSCRIPTION

ENRICHISSEZ VOS COMPETENCES COMMERCIALES.

Une convention de formation vous sera adressée **avant** la formation.

Une attestation de présence et une facture vous seront adressées **à l'issue de** la formation.

Les 2 pages de ce bulletin sont à retourner

par courrier r à Grajezyk Conseil 17 bis Chemin de l'Epinémerie 95220 Herblay ou scannées par mail jg@grajezyk.com

Mme Melle M

Nom du Participant : _____ **Prénom :** _____

Entreprise : _____

Fonction : _____ **Département/Service :** _____

Adresse : _____

Code Postal : _____ **Ville :** _____

Tél : _____ **Fax :** _____

E-mail : _____

Facturation : **Merci de nous indiquer les coordonnées précises de la Directions à qui nous devons adresser la facture à l'issue du séminaire.**

Formation : Nom du contact _____

Prénom _____

E-Mail : _____

Tél : _____ Fonction

Souhaitez participer à la journée des **3 juillet 2017** et/ou la journée du **4 juillet 2017**

et/ou la journée du **24 août 2017** et/ou la journée du **25 août 2017**

Cochez la ou les dates de séminaire.

Frais d'inscription : Une journée : **790 € HT** soit 948 € TTC Deux jours : **1 190 € HT** soit 1 428 € TTC

Trois jours : **1 490 € HT** soit 1 788 € TTC Quatre jours : **1 790 € HT** soit 2 148 € TTC

Ces frais d'inscription pourront être réduits de **20% pour les 5 premiers inscrits** et de **10% pour toute inscription** avant le 1^{er} juin 2017.

Toutes ces formations peuvent être prises en charge pour tout ou partie par

l'OPCA (Organisme Paritaire Collecteur Agréé : AGEFOS, FAFIH, FAFIEC, AGEFICE, etc.) auprès duquel vous versez vos cotisations de formation.

Nous vous proposons d'assurer la constitution et la bonne fin de votre dossier de demande de financement en partenariat avec Offacilities. Pour cela il vous suffit de remplir le bulletin d'inscription.

Gagnez du temps, sans coût supplémentaire.

L'inscription comprend la participation à la (aux) journée(s) de Développement des compétences commerciales, le café d'accueil, les pauses et le déjeuner ainsi que la documentation remise au cours des sessions et une à deux sessions de Web coaching. Toutes les sessions de développement des compétences entrent dans le budget Formation et sont éligibles au DIF

Mode de paiement :

-Par chèque bancaire à l'ordre de Grajezyk Jérôme, 17 bis Chemin de l'Epinémerie 95220 Herblay.

-Par virement au LCL : CL NOISY 1 IDFS e.LCL (05722) IBAN : FR59 3000 2062 4200 0003 9212 N54

Code B.I.C. : CRLYFRPP

Mode de paiement :

Par chèque bancaire à l'ordre de Grajezyk Jérôme, 17 bis Chemin de l'Epinémerie 95220 Herblay.

Par virement au LCL : CL NOISY 1 IDFS e.LCL (05722) IBAN : FR59 3000 2062 4200 0003 9212 N54

Code B.I.C. : CRLYFRPP

Horaires & Lieu : 9h00 à 17h30 (accueil à 8h30) à l'hôtel Novotel de Cergy Pontoise 3 Avenue du Parc, 95011 Cergy tel : 01 30 30 39 47.

Annulation : toute annulation doit être notifiée au moins **10 jours avant l'événement**. Au-delà, aucun remboursement ne pourra être demandé. Le participant aura toutefois la faculté d'être représenté par une personne bénéficiant d'un tarif équivalent.

Loi Informatique & Libertés : conformément à l'article 27 de la Loi du 6 janvier 1978, les informations qui vous sont demandées sont nécessaires au traitement de votre inscription et sont destinées à Grajezyk Conseil. Vous pouvez accéder à ces informations et en demander la rectification si nécessaire. Elles ne seront ni cédées ni échangées.

Date

Signature

Cachet Entreprise