

Madame, Monsieur,

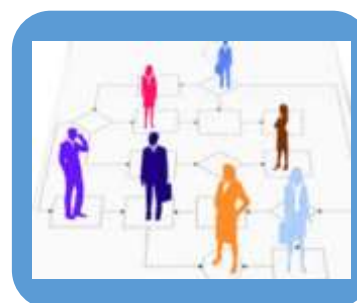
Voici une première liste de 30 séminaires commerciaux et de management commercial.

Ils peuvent être **panachés** et **modifiés** selon vos attentes.

Tous nos séminaires prennent appui sur nos 30 ans d'expériences commerciales, des entretiens réguliers avec des Clients, des acheteurs, des directeurs commerciaux, régionaux, généraux ... Et l'enrichissement de vos attentes et de vos exigences...

Avez-vous des questions ? Et si nous nous contactons ?
par mail : jg@grajezyk.com ou par téléphone : 06 03 34 19 15

- Gérer votre portefeuille clients pour gagner mieux et plus.
- Vous différencier de vos concurrents par une excellente maîtrise des moyens de communication digitaux et téléphonique.
- Obtenir et exploiter des recommandations de qualité.
- Optimisez votre temps commercial par une meilleure utilisation de l'information Client.
- Innover à moindre coût pour fidéliser et développer vos relations avec vos Clients.
- Développer votre réseau, créateur de valeur pour soi, votre notoriété et votre entourage.
- Produire des écrits exploitables et motivants : compte-rendu, courriels, propositions commerciales.
- Appliquer au moins 16 stratégies militaires à vos stratégies commerciales.
- Enrichir vos techniques de vente grand-compte.
- Maîtriser les fondamentaux des relations B to B
- Réussir vos déjeuners commerciaux
- Réussir vos entretiens de découverte et faire s'engager
- Connaître 18 techniques d'achat pour ne pas les subir.



- Maîtriser les techniques de charisme pour ne pas se faire dominer.
- Donner envie d'investir, vendre cher, négocier sans marchander et faire signer.
- Concevoir, soutenir vos propositions commerciales et faire signer.
- Remporter en équipe vos appels d'offres.
- Gérer et résoudre les 3 situations de crise que nous pouvons connaître avec nos Clients.
- Se coordonner avec l'entourage de votre client : ses proches, ses conseils et mériter leur soutien.
- Réussir et rentabiliser vos engagements dans des manifestations publiques.
- Gérer et réussir la période correspondant à la signature du projet.
- Développer la relation avec votre client : les conditions d'une réactivité, productivité et origination réussies.
- Appliquer les techniques de lobbying local dans les clubs et les cercles et être perçu comme un acteur incontournable.
- Réussir et rentabiliser vos manifestations organisées par votre entreprise.
- Enrichir vos techniques d'écoute et de questionnement pour rendre demandeur et initialiser de nouveaux besoins.
- Convaincre et persuader : 12 techniques de vente du prix.
- Appliquer les techniques de prise de parole en public pour captiver et donner envie d'entrer en relation avec votre société.
- Découvrir et appliquer les techniques des grands orateurs : Clemenceau, Jaures, de Gaulle et d'autres ...



- **Enrichir vos techniques de Manager commercial.**
- Accompagner et développer les compétences de vos Commerciaux pour réussir et gagner.
- Dynamiser et remotiver vos Commerciaux en période de doutes et de difficultés.
- Développer le cross-selling entre les métiers de votre entreprise.
- Développer une culture de l'excellence commerciale sans élitisme ni perfectionnisme.



Avez-vous des questions ?
Et si nous nous contactions ?

par mail : jg@grajezyk.com
ou par téléphone : 06 03 34 19 15

Parce que votre réussite passe avant la nôtre

