



# Formations

## 2017

Institut de développement industriel pour la communication graphique  
*Bureau d'études de l'UNIIC*  
68 boulevard Saint-Marcel - 75005 Paris  
Tél. : 01 44 08 64 46 - Fax : 01 43 36 09 51

Les formations proposées par l'IDICG correspondent à des besoins identifiés et à des objectifs pédagogiques.

Toutefois, nous demeurons à votre écoute pour réaliser des programmes personnalisés conformes à vos attentes spécifiques.

Ces formations peuvent être réalisées en région dès lors que suffisamment d'entreprises sont intéressées par un même thème et s'inscrivent à la même date.

Selon les thèmes, des formations peuvent être réalisées en intra, à la demande du chef d'entreprise.

Toutes les formations proposées sont éligibles au financement de la formation professionnelle continue.

Notre organisme régulièrement enregistré sous le numéro 11 75 53647 75 facilitera vos démarches auprès de votre OPCA.

Nos adhérents bénéficient de tarifs préférentiels sur l'ensemble du catalogue.

Les entreprises non adhérentes à l'UNIIC peuvent néanmoins s'inscrire aux mêmes thèmes de formation à des coûts compétitifs.

Nous nous réservons le droit d'annuler une formation, dès lors que le groupe constitué ne sera pas assez important.

### Contacts

Responsable HSE : Chantal Richardeau

Secrétariat : Denise Roux

01 44 08 64 46

**L'IDICG** Institut de Développement Industriel pour la **Communication Graphique**, a été créé en 1995 pour accompagner les entreprises dans la définition de leurs besoins et la mise en œuvre de leurs projets.

**L'IDICG** s'ouvre à de nouvelles compétences parce que les entreprises sont confrontées à des choix stratégiques, à une plus grande réactivité pour capter de nouveaux marchés et à une adaptation des savoir-faire internes en fonction des besoins ...

**L'IDICG** vous propose des conférences sur des sujets spécifiques et d'actualité par l'intermédiaire d'experts reconnus.

**L'IDICG** vous propose des cycles de formations et des audits internes concernant des projets spécifiques à vos structures liés aux développements de nouvelles technologies, de nouveaux marchés, de la santé et de la sécurité au travail, du management environnemental...

*Vous avez toutes les raisons de nous faire confiance !*

Institut de développement industriel pour la communication graphique  
*Bureau d'études de l'UNIIC*

68 boulevard Saint-Marcel - 75005 Paris  
Tél. : 01 44 08 64 46 - Fax : 01 43 36 09 51

## Stage 17/1

# Comment faire de votre CHSCT un partenaire efficace ?

### Objectifs

Le CHSCT est une instance dont les contours évoluent très rapidement, la législation santé/sécurité renforçant de plus en plus son rôle. Son "périmètre" de travail le charge de contribuer à la sécurité et à la protection de la santé physique et mentale des salariés. Le CHSCT devient incontournable dans la mise en place de nombreux grands projets. Comment, à ce stade, faire de votre CHSCT un partenaire efficace ?

### A qui s'adresse la formation

Chef d'entreprise ou son représentant, DRH, Responsable sécurité, Référent santé et sécurité.

### Intervenantes

Morgane SCHLAUDER, Juriste en Droit Social, UNIIC.

Chantal RICHARDEAU, Responsable HSE, UNIIC.

### Lieu de la formation

68 Bd Saint Marcel, Paris 75005

### Date

6 Avril 2017 de 9H 30 à 17H 30

### Coût

680 € TTC repas du midi compris

Non adhérent 780 TTC repas du midi compris

### Bulletin d'inscription 17/1

à adresser à IDICG - Chantal Richardeau - 68 bd Saint Marcel - 75005 Paris, avec le chèque de règlement libellé à l'ordre IDICG. La convention vous sera adressée par retour.

|                       |        |
|-----------------------|--------|
| Nom                   | Prénom |
| Société / organisme   |        |
| Courriel de l'inscrit |        |
| Fonction / service    |        |
| Adresse               |        |
| Code Postal           | Ville  |

## Stage 17/1

# Comment faire de votre CHSCT un partenaire efficace ?

### Programme

#### I – Mise en œuvre du CHSCT

A- Composition

B – Désignation de la délégation salariale

#### II – Les moyens de fonctionnement du CHSCT

Rôle du secrétaire, crédit d'heures, moyens matériels et de déplacement ...

#### III – Asseoir sa contribution à la prévention et à l'amélioration des conditions de travail

A – Les missions constructives du CHSCT

- Inspections efficaces : définir les situations, identifier leurs conséquences
- Implication dans l'évaluation des risques, et la définition de la pénibilité
- Les contrôles

B – Créer une collaboration active au regard de la Direction

- Droit à l'information / consultation obligatoire
- Ses avis
- Le droit de retrait

## Stage 17/2

# Comment intégrer la pénibilité dans l'évaluation des risques ?

### Objectif

La loi sur les retraites a introduit de nouvelles dispositions visant à prévenir la pénibilité au travail. Ce nouveau cadre réglementaire vient renforcer l'obligation de prévention qui s'applique aux entreprises françaises. Désormais l'évaluation des risques déjà étendue aux choix des procédés de fabrication, des équipements de travail, des substances ou des préparations chimiques, dans l'aménagement ou le réaménagement des lieux de travail ou des installations devra intégrer l'évaluation de la pénibilité.

### A qui s'adresse la formation

Chef d'entreprise ou son représentant, DRH, Responsable sécurité, Référent santé et sécurité.

### Intervenantes

Chantal RICHARDEAU, Responsable HSE, UNIIC.

### Lieu de la formation

68 Bd Saint Marcel, Paris 75005

### Date

12 & 13 octobre 2017 de 9H 30 à 12H 30 – deux matinées séquentielles à distance.

### Coût

300 € TTC

### Bulletin d'inscription 17/2

à adresser à IDICG - Chantal Richardeau - 68 bd Saint Marcel - 75005 Paris, avec le chèque de règlement libellé à l'ordre IDICG. La convention vous sera adressée par retour.

|                       |   |
|-----------------------|---|
| Nom                   | Prénom  |
| Société / organisme   |   |
| Courriel de l'inscrit |   |
| Fonction / service    |   |
| Adresse               |   |
| Code Postal           | Ville   |
|                       |  |

## Stage 17/2

# Comment intégrer la pénibilité dans l'évaluation des risques ?

### Programme

Bref historique réglementaire

I – Les conséquences de l'évaluation des risques

A – Obligations de l'employeur

B - Responsabilités du chef d'entreprise

II – Traduction de l'évaluation des risques dans le document unique

A – Phase préparatoire

a) analyse des risques dans le cadre des situations de travail

b) analyse des risques dans le cadre de la pénibilité

B – Rédaction du document unique

a) comment intégrer la pénibilité dans le D.U. ?

b) prévention a priori

III – Comment déterminer le plan d'actions ?

A - transformation des idées et des réflexions en éléments concrets, opérationnels

B - interface entre phases d'analyse et mise en œuvre des décisions : avec quels moyens ?

## Stage 17/3 Brevet de Sauveteur Secouriste du Travail

Le Sauveteur Secouriste du Travail (SST) est un salarié de l'entreprise formé aux premiers secours et chargé par l'employeur de dispenser les gestes de premiers secours en cas d'accident du travail. Il s'agit d'une délégation de l'employeur en matière d'hygiène et sécurité du travail.

Pour ce faire le salarié sauveteur secouriste du travail doit avoir un brevet sanctionnant la formation du sauveteur secouriste du travail.

### Objectifs

À l'issue de la formation le salarié doit être capable d'adopter une posture de préventeur et d'exécuter correctement les gestes de secours destinés à protéger la victime et les témoins. Il doit pouvoir alerter les secours d'urgence adaptés et empêcher l'aggravation de l'état de la victime tout en préservant son intégrité physique en attendant l'arrivée des secours spécialisés.

### A qui s'adresse la formation

A tout salarié en capacité d'assumer la charge qui lui est dévolue.

### Intervenant

Formateur agréé

### Lieu de la formation

68 Bd Saint Marcel, Paris 75005

### Dates

2 jours en continu 5 et 6 Octobre 2017 de 9H 30 à 12H 30 - 14H 00 à 18H 00

### Coûts

Adhérents 600 € TTC déjeuner compris.

### Bulletin d'inscription Stage 17/3

à adresser à IDICG - Chantal Richardeau - 68 bd Saint Marcel - 75005 Paris, avec le chèque de règlement libellé à l'ordre IDICG. La convention vous sera adressée par retour.

|                       |   |
|-----------------------|---|
| Nom                   | Prénom  |
| Société / organisme   |   |
| Courriel de l'inscrit |   |
| Fonction / service    |   |
| Adresse               |   |
| Code Postal           | Ville  |

## Stage 17/3 Brevet de Sauveteur Secouriste du Travail

Rôle du sauveteur secouriste du travail dans l'entreprise et en dehors de l'entreprise  
(sensibilisation à la prévention des risques professionnels)

- ✓ Protéger
- ✓ De protéger à prévenir
- ✓ Examiner
- ✓ Faire alerter
- ✓ De faire alerter à informer
- ✓ Secourir :
  - La victime saigne abondamment
  - La victime s'étouffe
  - La victime répond, se plaint de sensations pénibles et/ou la victime présente des signes anormaux
  - La victime répond, se plaint de brûlures
  - La victime répond, se plaint d'une douleur qui empêche certains mouvements
  - La victime répond, se plaint d'une plaie qui ne saigne pas abondamment
  - La victime ne répond pas, elle respire
  - La victime ne répond pas, elle ne respire pas

Cas concret : évaluation à partir d'accidents du travail simulés permettant de répéter les écarts par rapport au comportement attendu du SST

## Stage 6 / Responsabilités civile et pénale du chef d'entreprise et de l'encadrement en matière d'hygiène, sécurité, conditions de travail

### Objectifs

Présenter les enjeux de la responsabilité civile : coûts des accidents de travail pour l'employeur, obligation de sécurité de résultat, faute inexcusable de l'employeur.

Être sensibilisé aux enjeux de la responsabilité pénale : réglementations applicables, sanctions pour l'employeur et/ou son délégataire.

Savoir gérer l'application opérationnelle de ces normes : la mise en œuvre des délégations de pouvoirs.

### A qui s'adresse la formation

Au chef d'entreprise

Aux cadres qui composent l'équipe de direction

### Intervenant

Maître Michel LEDOUX, Cabinet Michel LEDOUX et associés

### Lieu de la formation

68 Bd Saint Marcel, Paris 75005

### Date

A venir

### Coûts

### Bulletin d'inscription / Stage 6

*à adresser à IDICG - Chantal Richardeau - 68 bd Saint Marcel - 75005 Paris, avec le chèque de règlement libellé à l'ordre IDICG. La convention vous sera adressée par retour.*

|                       |   |
|-----------------------|---|
| Nom                   | Prénom  |
| Société / organisme   |   |
| Courriel de l'inscrit |   |
| Fonction / service    |   |
| Adresse               |   |
| Code Postal           | Ville  |

### Programme stage 6

## La responsabilité civile et pénale : une question d'actualité

- ✓ Les raisons de l'omniprésence du contentieux en matière d'hygiène, sécurité et conditions de travail dans notre société
  - une opinion publique informée et réactive
  - des magistrats rigoureux
  - une loi plus répressive
- ✓ La question de l'hygiène et de la sécurité au travail au cœur de la politique économique de l'entreprise

### 1. La responsabilité civile en matière d'HSCT : un risque pour l'employeur

- ✓ Responsabilité civile et indemnisation de la victime
- ✓ Obligation de sécurité de résultat : les contours de la faute inexcusable

### 2. La responsabilité pénale en matière d'HSCT : un risque pour les personnes physiques et morales

- ✓ Le Code du Travail et la responsabilité pénale de l'employeur ou de son délégataire
  - Rappel des obligations imposées par le Code du Travail
  - Qui est responsable en cas de violation des dispositions du Code du Travail ?
- ✓ Le Code pénal et la responsabilité pénale de la personne morale et/ou physique
  - Les fondements des poursuites pénales
  - Qui est responsable en cas d'infraction au Code Pénal ?
  - Les incidences de la loi FAUCHON du 10 juillet 2000
- ✓ La délégation de pouvoirs : un outil de prévention

## Stage 17/4 L'éco-conception en pratique

### Objectif

L'éco-conception est à la fois un principe et une pratique, elle s'inscrit dans une démarche globale « multi-étapes » et « multicritères » en s'appuyant sur le cycle de vie d'un produit dans une perspective d'économie circulaire.

Mais, comment mettre en œuvre une telle politique volontariste ? Comment concevoir une offre produit en intégrant des caractéristiques environnementales dans la conception et le développement d'un produit en vue d'en améliorer la performance environnementale ? Vos démarches créatives seront source d'innovation et de différenciation. L'éco-conception est un levier créateur de valeur.

### A qui s'adresse la formation

DG et cadres qui ont des responsabilités organisationnelles dans l'entreprise.

### Intervenante

Agnès BOYER, Directrice des Études de l'école d'ingénieurs Grenoble INP – Pagora, Responsable de la formation (PIME) Procédés Industriels & Management Environnemental qu'elle a créé en 2002.

### Lieu de la formation

Paris, 68 Bd Saint-Marcel – 75005 Paris.

### Date

27 Juin 2017 de 9H 30 à 17H 30

### Coût

700 TTC repas du midi compris

Non adhérent 850 TTC repas du midi compris

### Bulletin d'inscription 17/4

à adresser à IDICG - Chantal Richardeau - 68 bd Saint Marcel - 75005 Paris, avec le chèque de règlement libellé à l'ordre IDICG. La convention vous sera adressée par retour.

|                       |        |
|-----------------------|--------|
| Nom                   | Prénom |
| Société / organisme   |        |
| Courriel de l'inscrit |        |
| Fonction / service    |        |
| Adresse               |        |
| Code Postal           | Ville  |
|                       |        |

## Stage 17/4 L'éco-conception en pratique.



### Programme

#### 1. Introduction

- 1.1 La démarche environnementale
- 1.2 La norme ISO 14001 et ses nouvelles exigences
- 1.3 Introduction à la norme ISO 26000
- 1.4 Un outil phare de la démarche : le BEGES (ou Bilan Carbone)
- 1.5 Les écolabels : avantages et limites

#### 2. L'écoconception

- 2.1 Définition
- 2.2 Les enjeux de la mise en place de la démarche
- 2.3 La démarche : les fondamentaux et les points de vigilance
- 2.4 Les outils simples d'écoconception
- 2.5 Etude de cas : conduire la démarche sur un exemple proposé par les stagiaires

#### 3. Analyse du cycle de vie : L'outil complet pour l'écoconception

- 3.1 Définition et norme
- 3.2 Méthodologie : unité fonctionnelle et indicateurs
- 3.3 Analyse du cycle de vie standard / comparative
- 3.4 Les outils de l'ACV
- 3.5 Etude de cas autour d'un imprimé (ou proposé par les stagiaires)

#### 4. Les perspectives

- 4.1 Intégrer l'écoconception dans la politique globale de l'entreprise
- 4.2 Explorer de nouvelles voies de communication en complément de la voie existante
- 4.3 Peut-on garantir que ces nouvelles voies soient meilleures ? Quelles sont les inconnues qui restent à découvrir
- 4.4 Comment communiquer pour rendre le produit éco-conçu attractif

# Stage 17/5 Développement commercial

## Objectifs

Ce stage développé en partenariat avec le Groupe Krauthammer permet de confirmer les compétences nécessaires au développement commercial de l'entreprise et de les optimiser en situation concrète de travail. Il est indispensable à la maîtrise de l'ensemble de la dimension commerciale et marketing de toute structure face à ses donneurs d'ordres.

## A qui s'adresse la formation

Commerciaux ou dirigeants souhaitant améliorer leurs capacités à impacter leur interlocuteur lors d'entretiens commerciaux en face à face.

**Prérequis :** maîtrise technique de l'offre et des outils de l'entreprise.

## Intervenants

Philippe BAZIN, Groupe Krauthammer

## Lieu de la formation

UNIIC, 68 Bd Saint-Marcel 75005 Paris

## Dates

**5 jours en séquentiel** de 9H 00 à 17H 00 (soit 7 heures par jour)

**29 novembre 2017 & 20 décembre 2017 & 18 janvier 2018 & 15 février 2018 & 13 mars 2018.**

## Coût

Adhérent UNIIC 3.000 € TTC déjeuner compris

Non adhérent UNIIC 3.600 € TTC déjeuner compris

## Bulletin d'inscription 17/5

à adresser à IDICG - Chantal Richardeau - 68 bd Saint Marcel - 75005 Paris, avec le chèque de règlement libellé à l'ordre d'IDICG. La convention et la facture vous seront adressées par retour.

|                       |   |
|-----------------------|---|
| Nom                   | Prénom  |
| Société / organisme   |   |
| Courriel de l'inscrit |   |
| Fonction / service    |   |
| Adresse               |   |
| Code Postal           | Ville  |

# Stage 17/5 Développement commercial

## Programme

### **1<sup>ère</sup> journée : moi, le marché, mon positionnement, mon objectif**

- ✚ Portrait-robot et critères d'excellence du vendeur haute-performance.
- ✚ Perceptions de moi-même, travail, défis, objectifs d'apprentissage, ambitions et opportunités actuelles.
- ✚ Éléments fondamentaux de la communication interpersonnelle.
- ✚ Mon positionnement orienté client en 3 minutes.
- ✚ Le pouvoir de l'influence positive.
- ✚ Les 5 attitudes-clés de la négociation commerciale.
- ✚ Les 4 degrés du rapport client : relation, possibilités, opportunités, et accord.

### **2<sup>ème</sup> journée : Clients nouveaux et existants, identification et qualification des opportunités**

- ✚ Retours d'expérience.
- ✚ Générer des leads (clients potentiels) : stratégies et bonnes pratiques pour gérer les contacts froids, chauds, inévitables et vitaux.
- ✚ Mobiliser ses contacts, engager des alliés pour créer des opportunités.
- ✚ Le moteur économique : les références actives.
- ✚ Feu vert/feu rouge : décisions à prendre pour avancer dans le processus de vente.
- ✚ La force des questions : leur forme, direction, motivation pour découvrir et creuser les besoins.
- ✚ La « petite valise » : un outil pour formaliser sa préparation et optimiser l'entretien.
- ✚ Cas clients : cadrage des opportunités.
- ✚ Le méta-message : un message au-delà des mots ou comment décoder les non-dits des clients.

### **3<sup>ème</sup> journée : Comprendre les besoins du client, cadrer l'opportunité et le besoin, identifier les acteurs**

- ✚ Retours d'expérience : rapprocher les besoins de mon interlocuteur avec ce que je peux offrir.
- ✚ Problèmes du client : solutions et avantages.
- ✚ La présentation et le développé du client : feedback et questions
- ✚ Techniques de questionnement : spécificités et leviers de valeur.
- ✚ Comprendre le processus d'achat, en particulier le pouvoir et la position des intervenants-clés

#### **4<sup>ème</sup> journée : Présenter la proposition de valeur propre au client et proposer un accord gagnant-gagnant**

- ✚ Retours d'expérience : références actives, stratégies de réseau et opportunités-clés.
- ✚ Échange de bonnes pratiques : rédaction de propositions et d'appels d'offres.
- ✚ Préparation de la présentation : stratégie, rôles (qui participe, qui décide, qui me soutient ?).
- ✚ Présentation de la proposition : problèmes, exigences, solutions, raisons uniques d'achat, mise en avant des avantages.
- ✚ Présentation face à un groupe : attentes, présentation, travail d'équipe, gestion des interruptions et des questions.
- ✚ Options de repositionnement, gestion de l'indécision, utilisation de la pression.
- ✚ L'attitude médecin : délivrer nos conseils avec assertivité pour donner confiance.

#### **5<sup>ème</sup> journée : Négociation, conclusion et développement ultérieur de la relation**

- ✚ Retours d'expérience : négociation.
- ✚ Sécuriser les prix et les marges en exposant clairement sa position et en s'y tenant.
- ✚ L'objection concurrence : comment aider le prospect à établir une comparaison objective et favorable ?
- ✚ Le partenariat : aller au-delà de la simple vente et devenir un prestataire incontournable.
- ✚ Le développement d'un compte pour faire fructifier les affaires.
- ✚ Identifier, développer et enrichir son réseau pour mieux se faire connaître.
- ✚ Feedback final.

# 17/9 Fondamentaux et mise en œuvre du nouveau règlement européen sur les données personnelles (GDPR)

## Objectifs

Le GDPR s'appliquera dès le 25 mai 2018. Ce qui vous laisse moins d'un an pour vous mettre en conformité avec ses nouvelles exigences. Niveau initiation : vous avez connaissance succincte du GDPR et souhaitez améliorer sa compréhension.

Cette formation vous permettra de :

- Comprendre les enjeux du GDPR et ses notions essentielles ;
- Anticiper ses impacts sur votre métier et votre organisation ;
- Vous adapter à vos nouvelles obligations ;
- Mener les premières actions de mise en conformité ;
- Comprendre le rôle du DPO.

## A qui s'adresse la formation

Vous gérez un CRM ou une base de données mutualisée, vous collectez des données sur internet (cookies, email, adresse postale...), vous hébergez des fichiers, vous utilisez des données pour réaliser les opérations de vos clients...Vous êtes Dirigeant ou Responsable juridique d'une TPE ou d'une PME.

## Intervenante

Nathalie PHAN PLACE, Secrétaire Générale du Sncd et co-présidente de la commission Juridique & Déontologie.

## Lieu de la formation

SNCD/UNIIC – 68 boulevard Saint Marcel 75005 Paris

## Dates

**Mardi 5 décembre 2017** de 9h30 à 12h30 et de 14h à 18h00

**Jeudi 11 janvier 2018** de 9h30 à 12h30 et de 14h à 18h00

## Conditions

Tarif adhérents 570 € TTC - Non-adhérents 770 € TTC

Imputable sur votre budget formation sous réserve de validation par votre OPCA

## Bulletin d'inscription – Formation GDPR

à adresser à *IDICG - Chantal Richardeau - 68 bd Saint Marcel - 75005 Paris*, avec le chèque de règlement libellé à l'ordre *IDICG*. La convention vous sera adressée par retour.

|                       |        |
|-----------------------|--------|
| Nom                   | Prénom |
| Société / organisme   |        |
| Date de la formation  |        |
| Courriel de l'inscrit |        |
| Fonction / service    |        |
| Adresse               |        |
| Code Postal           | Ville  |

# 17/9 Fondamentaux et mise en œuvre du nouveau règlement européen sur les données personnelles (GDPR)

- Introduction
  - Rappel de l'historique, des textes en présence et des échéances à venir
- Notions essentielles
  - Définitions : donnée à caractère personnel, traitement, données anonymes...
  - Définition des acteurs concernés : responsable de traitement, sous-traitant...
  - Les nouvelles définitions : profilage, violation de données...
  - Portée géographique et flux transfrontières
- Les grands principes pour les acteurs concernés, focus sur les nouveautés
  - Transparence, minimisation, confidentialité et sécurité, finalité spécifique, le consentement et les autres fondements d'un traitement...
  - Quel impact sur vos traitements ?
- Les nouvelles obligations
  - Traçabilité et registres : quels modèles utiliser ?
  - Études d'impact pour anticiper les risques : comment s'y préparer ?
  - Protection dès la conception et par défaut : quels impacts ?
  - Le DPO : son rôle, sa désignation
- Les nouveaux droits des personnes, quels sont-ils et comment les gérer ?
  - Les principes fondamentaux et les nouveautés du règlement
  - Exemples de procédures à mettre en place
- Les conséquences pour vos activités :
  - Les nouvelles responsabilités des sous-traitants
  - Quel impact sur vos activités et vos contrats ?
  - Les risques encourus (sanctions...)
- La mise en conformité d'ici mai 2018
  - Comment s'organiser : méthodologie et plan d'action ?
  - Les dernières prises de position des autorités de contrôle

# Stage 17/6 Vente stratégique et compte-clé

## Objectifs

Ce stage développé en partenariat avec Krauthammer a pour objectif d'optimiser les chances de réussite envers un compte-clé, et d'intégrer les dimensions stratégique et politique dans le processus de vente pour gérer un processus de décision complexe.

Il vous permettra :

- D'établir et développer une relation à haut niveau avec le dirigeant
- D'identifier les rôles et fonctions de chacun des acteurs et gérer leurs divergences pour aboutir à une issue favorable.
- D'élaborer une véritable vision d'achat et créer de la valeur « différenciante ».
- De vous positionner en partenaire stratégique dans une posture de vente conseil.
- Développer son portefeuille d'affaires en anticipant les besoins futurs.

## A qui s'adresse la formation

Commerciaux ou dirigeants expérimentés et maîtrisant l'ensemble des éléments de la vente en face à face, souhaitant franchir « un cap » au regard de clients plus exigeants ou face à des processus de décisions plus complexes.

**Prérequis :** expertise et maîtrise de la fonction commerciale ainsi que des outils et offres de l'entreprise

## Intervenants

Philippe BAZIN, Groupe Krauthammer

## Lieu de la formation

UNIIC, 68 Bd Saint-Marcel 75005 Paris

## Dates

**4 jours en séquentiel** de 9H 00 à 17H 00 (soit 7 heures par jour)

**24 novembre 2017 & 21 décembre 2017 & 23 janvier 2018 & 15 février 2018.**

## Coût

Adhérent UNIIC 3.300 € TTC déjeuner compris

Non adhérent 3.780 € TTC déjeuner compris

## Bulletin d'inscription 17/6

à adresser à IDICG - Chantal Richardeau - 68 bd Saint Marcel - 75005 Paris, avec le chèque de règlement libellé à l'ordre de l'IDICG. La convention et la facture vous seront adressées par retour.

Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_

Société / organisme \_\_\_\_\_

Courriel de l'inscrit \_\_\_\_\_

Fonction / service \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Code Postal \_\_\_\_\_ Ville \_\_\_\_\_ 

Institut de développement industriel pour la communication graphique  
68 boulevard Saint-Marcel - 75005 Paris  
Tél. : 01 44 08 64 46 - Fax : 01 43 36 09 51

# Stage 17/6 Vente stratégique et compte-clé

## Programme

### **1<sup>ère</sup> journée : Comprendre l'environnement client et définir sa problématique**

- ✚ Perception personnelle et réalité client « compte-clé » : craintes, obstacles et tremplins.
- ✚ Les essentiels de la communication interpersonnelle liés à la démarche commerciale.
- ✚ Processus et caractéristiques propres à la vente stratégique complexe.
- ✚ La Référence Active : l'objectif final de toute stratégie de développement d'un compte-clé.
- ✚ Les questions pour localiser la problématique client et établir un réel « constat de douleur »

### **2<sup>ème</sup> journée : Clarifier la position de chaque acteur-clé et établir une proposition de valeur**

- ✚ Le processus de décision interne : les différents rôles, les 6 acteurs-clés.
- ✚ Le positionnement de chacun par rapport au projet et à la solution : degré d'influence, processus de décision et interactions.
- ✚ Les 4 parties de la proposition de valeur : contexte général, cadre du projet, solution, création de valeur.
- ✚ La question indirecte pour lever les éventuels freins et obtenir une réponse « vraie »
- ✚ La maîtrise de soit lors des diverses confrontations et la gestion émotionnelle de la relation.

### **3<sup>ème</sup> journée : Démontrer sa différence et engager les décideurs**

- ✚ La présentation de notre offre chez le client : synthétiser le fond, optimiser la forme.
- ✚ Le traitement des objections spécifiques lors de présentation et débats contradictoires.
- ✚ La négociation face à un « comité d'achat » : les comportements appropriés.
- ✚ La préparation à la négociation : différentes issues, niveaux d'acceptation, ligne de rupture.
- ✚ La défense du prix, des marges : les réponses aux 4 grands types d'objection.

### **4<sup>ème</sup> journée : Optimiser les chances de conclusion et développer partenariat et réseau**

- ✚ Les stratégies d'attaque face à la concurrence et l'analyse de la différence.
- ✚ Apprécier les chances de succès : évaluer les probabilités de conclure... et réagir tant qu'il en est encore temps
- ✚ Agir efficacement sur sa hiérarchie : influencer en interne pour satisfaire des demandes particulières client.
- ✚ Du ROI au ROC : dès lors que son retour sur investissement est assuré, obtenir notre retour sur client !
- ✚ L'entretien de partenariat : instaurer une prospective régulière pour une meilleure fiabilité de ses ventes et de la satisfaction client.

## Stage 17 /7 Gestes et postures

Dans le cadre des maladies professionnelles liées aux troubles musculo-squelettiques (TMS) très présents dans notre profession et qui marquent gravement nos taux de fréquence, la formation gestes et postures permet d'étudier et prévenir les risques d'apparition de ce type de maladies professionnelles et d'accidents du travail. Cette formation contribuera également à étudier et appliquer les principes d'ergonomie sur les postes de travail de l'entreprise, à former les salariés à une gestuelle optimale et un réflexe dans la manipulation de charges inertes en améliorant les conditions et la qualité de vie au travail tout en adoptant une bonne hygiène de vie.

### Objectifs

Acquérir un comportement physique adapté aux réalités de travail afin de réduire la fatigue professionnelle et de prévenir les accidents ou les lésions professionnels. Améliorer les conditions de travail des professionnels afin d'augmenter la disponibilité et l'efficacité de ceux-ci.

### A qui s'adresse la formation

A tout salarié dont la nécessité des tâches à accomplir implique ou impliquera des TMS.

### Intervenant

Formateur agréé.

### Lieu de la formation

68 Bd Saint Marcel, Paris 75005

### Dates

Le 10 Octobre 2017 de 9H 30 à 12H 30 - 14H 00 à 18H 00

### Coût

Adhérent 400 € TTC déjeuner compris

### Bulletin d'inscription / Stage 17-7

à adresser à IDICG - Chantal Richardeau - 68 bd Saint Marcel - 75005 Paris, avec le chèque de règlement libellé à l'ordre IDICG. La convention vous sera adressée par retour.

|                       |   |
|-----------------------|---|
| Nom                   | Prénom  |
| Société / organisme   |   |
| Courriel de l'inscrit |   |
| Fonction / service    |   |
| Adresse               |   |
| Code Postal           | Ville  |

## Stage 17 /7 Gestes et postures

1. L'impact des risques du travail sur la santé
2. La découverte du corps humain et de ses limites
  - ✓ Notions d'anatomie, de physiologie et des atteintes les plus fréquentes
3. L'apprentissage de la prévention des risques
  - ✓ Les principes de l'économie d'effort
  - ✓ La prévention, l'organisation et l'aménagement de l'espace professionnel
4. La mise en pratique et retour d'expérience
  - ✓ Analyse des situations de travail
  - ✓ Mise en situation
  - ✓ Partage des bonnes pratiques des apprenants

# Stage 10 / Prévenir les risques psychosociaux

## Module d'approfondissement

Il existe deux concepts de risques psychosociaux reconnus : le premier étant la « demande d'autonomie au travail » et le second le « déséquilibre entre effort et récompense ».

La prévention des risques psychosociaux devient un enjeu stratégique pour les entreprises visant à préserver la santé des salariés et favoriser leur performance. Mais les chefs d'entreprises sont nombreux à s'interroger sur les pratiques à mettre en œuvre.

### Objectifs

Cette formation vise à permettre l'acquisition des principes clés d'une démarche de prévention adaptée à son entreprise.

### A qui s'adresse la formation

Au chef d'entreprise et personnel d'encadrement.

### Intervenantes

Madame Antonia Gueudar-Delahaye, Psychologue du Travail et Psychanalyste.  
Madame Françoise Loyer, Psychologue du Travail.

### Lieu de la formation

68 Bd Saint Marcel, Paris 75005

### Date

A venir

### Coûts

Adhérent 650 € HT

### Bulletin d'inscription / Stage 10

à adresser à IDICG - Chantal Richardeau - 68 bd Saint Marcel - 75005 Paris, avec le chèque de règlement libellé à l'ordre IDICG. La convention vous sera adressée par retour.

|                       |   |
|-----------------------|---|
| Nom                   | Prénom  |
| Société / organisme   |   |
| Courriel de l'inscrit |   |
| Fonction / service    |   |
| Adresse               |   |
| Code Postal           | Ville  |

## Programme stage 10

### 1. Rappel sur les risques psychosociaux

- ✓ Les liens entre santé et travail
- ✓ Catégories et terminologie des risques psychosociaux
- ✓ Les facteurs de risques psychosociaux et leurs effets sur l'organisation, le collectif de travail et les personnes
- ✓ Les obligations juridiques

### 2. Construire une démarche de prévention des risques psychosociaux

- ✓ Les acteurs de la prévention : qui sont-ils, leur rôle, comment travailler avec les services de santé au travail
- ✓ Les trois niveaux de prévention : primaire, secondaire, tertiaire
- ✓ Les grands principes et les outils d'une démarche de prévention
- ✓ Le bien-être et la qualité de vie au travail

### 3. Études de cas

- ✓ Analyse de situations professionnelles concrètes
- ✓ Comprendre les comportements à risque

*La pédagogie conjugue apports de connaissances et interactivité avec le groupe. Elle s'appuie sur l'analyse des pratiques et de situations professionnelles concrètes issues de l'expérience des participants.*