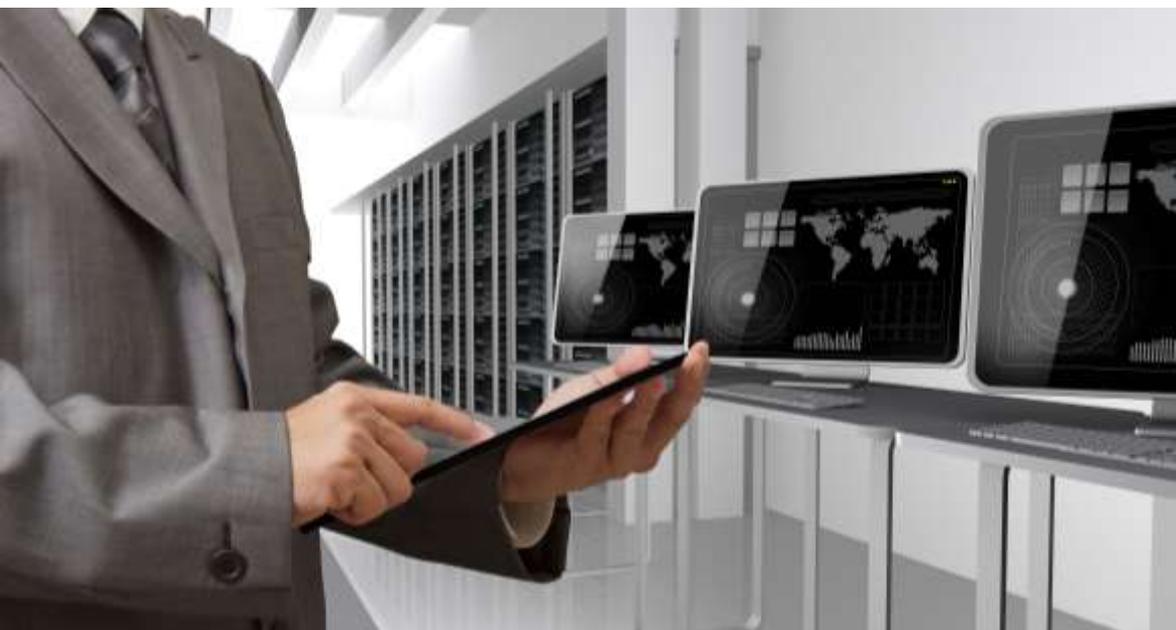


calipia[®]

Les formations

Juin à décembre 2017



ÉTATS DE L'ART	Le Briefing Calipia	3
	Quels postes de travail mobiles en entreprise ?	4
	Ce qu'il faut savoir pour planifier une migration vers Windows 10	6
	Licensing Microsoft : entre logiciels et souscription	8
	Tout savoir sur le Cloud	10
	Gérez les risques de sécurité liés aux différents types de Clouds	12
	Environnement de travail : architectures et panorama des solutions	14
DÉV. PERSONNEL	Prendre la parole pour convaincre	16
	De la vente de produits à la vente de solutions	18
	Partenaires Microsoft : Onboarding des nouveaux collaborateurs	20

Bienvenue

dans cette nouvelle édition du catalogue de formations Calipia®.

Calipia® délie des formations à la fois à destination des décideurs informatiques, des cadres dirigeants, mais également des forces de ventes et marketing, d'éditeurs, d'intégrateurs, de constructeurs ou de sociétés de services. Nous avons formé plus de 1000 personnes en 2016.

Vous trouverez dans ces pages nos principales formations déliurées sur Paris mais également en intra-entreprise sur demande.

Nous organisons également des formations « à façon » dont les sujets, les attentes, les objectifs, les formats sont définis avec le client. Ces dernières peuvent aussi faire l'objet d'une validation des compétences sous forme de QCM. N'hésitez pas à nous contacter pour toutes demandes.

Inscriptions sur www.calipia.com/formation
par mail à formation@calipia.com
ou par téléphone au 01 40 95 00 32

Le Briefing CalipiaTM

Deux éditions : juin et décembre

EN 2017

Depuis 13 ans, cette formation, conçue pour les Directeurs Informatiques et les décideurs techniques, vous propose une analyse des stratégies et des technologies de Microsoft ainsi que de son écosystème de partenaires et concurrents.

- Quelles sont les principales fonctionnalités des nouveaux produits Microsoft ?
- Comment se positionnent-ils vis-à-vis d'un existant ou des offres concurrentes ?
- Quelles sont les évolutions prévues et quelle peut en être la stratégie de mise en œuvre ?

Autant de questions auxquelles nous nous attachons à répondre, sans complaisance, durant cette journée. Nous y exposons également des retours d'expériences, issus de témoignages directs et de nos différentes études.

- Cette formation se déroule durant les mois de juin et de décembre à Aix, Lyon, Lille, Nantes, Strasbourg et Paris
- Agenda et inscriptions sur : calipia.com/briefing

Cette formation peut faire l'objet d'une convention de formation (N° de déclaration d'organisme formateur : 11910562491).



Quels postes de travail mobiles en entreprise ?



Voir les dates sur calipia.com/formation

Possible en Intra

Consumérisation de l'IT aidant, les iPads, iPhones, Smartphones Android et Tablettes/convertibles Windows sont de plus en plus mis en place dans les entreprises. Quels systèmes choisir ? Comment les déployer ? Comment les administrer ? Comment les sécuriser ? Comment gérer l'après Blackberry et migrer les utilisateurs ?

Lors de cette formation d'une journée, nous vous fournirons au travers d'études et retours d'expériences, les clés technologiques et stratégiques pour répondre aux questions suivantes :

- Microsoft Windows, Apple iOS, Google Android, quels sont les avantages et inconvénients de chacune des plateformes ?
- Quelles sont les fonctionnalités utiles pour les entreprises ?
- Quels espaces de liberté doit-on laisser à l'utilisateur et quelles sont les contraintes associées ?
- Comment déployer ces périphériques avec ou sans MDM ?
- Quelles sont les solutions les plus pertinentes en fonction des besoins et des types de parcs ?
- Quelles sont les évolutions attendues ?

Agenda

Cette formation abordera les points suivants :

1 - Consumérisation de l'IT, explosion de la mobilité

- Quels sont les enjeux pour les directions informatiques ?
- Quels sont les conséquences sur la gestion du système d'information ?

2 - Les usages des Smartphones Tablettes et PC portables dans l'entreprise

- Les différentes typologies d'usages
- Les profils d'utilisateurs
- Les nombreux retours d'expériences

3 - Les différents systèmes : avantages et inconvénients

- Les iPhones et les iPad
- Les Smartphones et les tablettes Android
- Les postes Windows (PC, Tablettes et Téléphones)
- Comparaison des différents systèmes

4 - Mener à bien un projet de déploiement de Smartphones

- Quelles sont les bonnes pratiques ?
- Choix unique de systèmes ou multiple selon les profils utilisateurs ?
- Comment et pourquoi impliquer les utilisateurs ?
- Réussir sa migration depuis Blackberry.

5 - Mener à bien un projet de déploiement de Tablettes

- Quelles sont les bonnes pratiques ?
- Pourquoi l'implication des utilisateurs est un élément clé et comment les accompagner.
- PC, Tablette : Quelle urbanisation des usages ?

6 - Sécurité et outils de déploiement

- La sécurité des différents périphériques.
- Pourquoi mettre en œuvre un outil de Mobile Devices Management (MDM) ?
- Panorama des principaux outils de gestion et éléments de comparaison.

7 - Développement d'applications mobiles

- Le développement d'applications natives iOS, Android et Windows.
- Le développement Web mobile HTML5/CSS5 en Responsive Design, les principaux frameworks et leur mise ne œuvre.
- Les MEAPs (Mobile Enterprise Application Platform) : avantages et inconvénients.

Cette formation d'une journée (10 personnes max) s'adresse aux Décideurs informatique, Chefs de projets et Architectes qui doivent évaluer les différents choix possible de postes de travail mobiles dans leur entreprise .

Lieu : Paris, de 9h30 à 17h30. Prix : 760 € HT (Repas inclus)

Inscriptions : formation@calipia.com - 01 40 95 00 32- calipia.com/formation

Formateur



Stéphane Sabbague, Président et co-fondateur du cabinet Calipia. Il anime de nombreuses formations (plus d'une soixantaine par an). Il intervient régulièrement sur des missions liées à ces choix dans de grandes entreprises. Avec plus de 20 ans d'expérience, il a occupé durant 12 ans chez Microsoft différents postes dont ceux de Directeur du Marketing Produit, Directeur du Marketing Entreprises et Partenaires. Auparavant chez IBM, il est ingénieur de formation.

Cette formation peut faire l'objet d'une convention de formation (N° de déclaration d'organisme formateur : 11910562491).

Ce qu'il faut savoir pour planifier une migration vers Windows 10

Voir les dates sur
calipia.com/formation

Possible en Intra

Avec Windows 10, Microsoft a initié une nouvelle approche : « Windows as a Service », pour la mise en œuvre des systèmes d'exploitation dans les entreprises.

S'inspirant et s'appuyant sur les évolutions apportées par le cloud et la mobilité, Windows as a Service doit permettre la mise en place d'une évolution en continu de la plateforme des postes de travail d'entreprise, pour un meilleur accès à l'innovation mais aussi et surtout une sécurité renforcée.

Mais pour en bénéficier les entreprises vont devoir adapter leurs processus de gestion des environnements de travail et parfois aussi les organisations qui les sous-tendent.

Nous vous proposons dans cette formation de détailler ces changements et les nouvelles fonctionnalités offertes mais également de vous proposer le cadre méthodologique nécessaire pour planifier une migration et définir une structure permettant la mise en œuvre des évolutions en continu.

Agenda

Cette formation abordera les points suivants :

1 – Les principales fonctionnalités de Windows 10 pour les entreprises

- Evolution de Windows
- Les cycles de développement.
- Les fonctions spécifiques aux entreprises et leurs avantages
- Les principaux problèmes posés par Windows 10
- Les éditions
- Les « branches » : CBB, LTSB et leurs impacts

2 – Windows as a Service

- Pourquoi ce changement ?
- Positionnement vis-à-vis de l'industrie
- System Management as a Service
- Security as a Service

3 – Les impacts du nouveau modèle

- Les impacts sur l'organisation des services informatiques
 - Impact sur les équipes en charge des postes de travail
 - Impact sur les équipes en charge des développements
 - Impact sur les équipes en relation avec les utilisateurs
- La démarche DevOps

4 – Les nouveaux principes d'organisation

- La cellule de gouvernance
- La cellule en charge du portefeuille applicatif
- La cellule en charge de l'infrastructure
- La cellule en charge du déploiement
- La cellule en charge de la conduite du changement
- La cellule en charge du support

5 – Méthodologie et outils associés

- La planification
 - Méthodes de vérification de la compatibilité matérielle
 - Méthodes de vérification de la compatibilité applicatives
 - Plan de communication et conduite du changement
- Le déploiement
 - Les modes de déploiements
 - Les alternatives pour la mise à jour
 - les principaux outils du marché
- Comment rester à jour
 - Les méthodes
 - MDM ou Group Policy ?
 - Les contraintes (réseaux, bande passante, etc.)
 - Les principaux outils du marché

Cette formation d'une journée (10 personnes max) s'adresse aux Décideurs informatique, Chefs de projets, Architectes et Consultants qui doivent comprendre les mécanismes, connaître les opportunités mais aussi maîtriser les risques liés à la migration vers Windows 10 et offrir une méthodologie adaptée pour leur entreprise.

Lieu : Paris, de 9h30 à 17h30. Prix : 760 € HT (Repas inclus)

Inscriptions : formation@calipia.com - 01 40 95 00 32- calipia.com/formation

Formateur



Stéphane Sabbague, Président et co-fondateur du cabinet Calipia. Il anime de nombreuses formations (plus d'une soixantaine par an). Il intervient régulièrement sur des missions liées à ces choix dans de grandes entreprises. Avec plus de 20 ans d'expérience, il a occupé durant 12 ans chez Microsoft différents postes dont ceux de Directeur du Marketing Produit, Directeur du Marketing Entreprises et Partenaires. Auparavant chez IBM, il est ingénieur de formation.

Cette formation peut faire l'objet d'une convention de formation (N° de déclaration d'organisme formateur : 11910562491).

Licensing Microsoft : entre logiciels et souscriptions



Voir les dates sur
calipia.com/formation

Possible en Intra

Des tendances de fond transforment actuellement en profondeur le marché historique de Microsoft (la vente de licences de logiciels installés sur les postes de travail et les serveurs en entreprise) : virtualisation, cloud computing, BYOD (Bring Your Own Device), mobilité et réseaux sociaux. Voulant s'adapter à ces changements de paradigmes, Microsoft modifie profondément ses modèles de commercialisation : développement d'un modèle à base d'abonnement, commercialisation de matériels, support de plateformes non Microsoft...

Au travers de cette journée de formation, nous vous fournirons les clés pour comprendre les tendances à l'œuvre dans les modes de mise à disposition de ses solutions par Microsoft, pour vous permettre de répondre aux questions :

- Quel programme de licences Microsoft choisir pour le futur ?
- Virtualisation : quels impacts sur le licensing ?
- Comment négocier sa transition vers le cloud computing et en quoi le licensing Microsoft peut aider ou au contraire être un frein ?
- Open, Open Value, MPSA, Accord Entreprise: quels sont les éléments de choix d'un cadre contractuel ?
- Acquérir des licences ou souscrire à des abonnements : quels impacts stratégiques, budgétaires, financiers ?
- Au-delà des conditions actuelles, quelles sont les évolutions attendues ?

Agenda

Durant cette formation, les thèmes suivants seront traités :

- Les différents modes d'accès aux solutions Microsoft : OEM, licences en volume, services en ligne
- Les licences en volume : principes, spécificités, L(Licence) et SA (Software Assurance)
- Les contrats de licences en volume sans engagement : Open, Select Plus

Agenda (suite)

- Le nouveau contrat de licences : MPSA (Microsoft Products & Services Agreement), contenu, calendrier de mise en place
- Les contrats de licences en volume avec engagements : Open Value et Accord Entreprise
- Les principes du licensing produits : systèmes d'exploitation, logiciels serveurs, applicatifs
- La « cloudification » des contrats de licences en volume : principes de fonctionnement, intérêts et limitations.
- Le contrat Accord Entreprise et ses évolutions pour intégrer l'accès aux services en ligne Microsoft.
- Office 365, Azure, Intune, Dynamics CRM Online : les offres de services et leur intégration aux contrats d'entreprise.
- Virtualisation et licensing : quels sont les impacts au niveau des serveurs et des postes de travail

Sur la base de ses connaissances sur les programmes de licences Microsoft et son expérience sur leur mise en œuvre dans les entreprises, le formateur abordera les principaux sujets d'intérêts, illustrera les bonnes pratiques. La taille restreinte du groupe permettra également un partage des expériences de chacun pour contribuer à faire avancer le niveau de compréhension et la capacité à prendre des décisions plus éclairées dans ce domaine de plus en plus complexe.

Cette formation d'une journée (10 personnes max) s'adresse aux Décideurs informatique, Chefs de projets, Architectes et Responsables des Achats qui souhaitent comprendre les modalités de licensing Microsoft pour affiner des choix technologiques ou éclairer des décisions d'achat.

Lieu : Paris, de 9h30 à 17h30. Prix : 760 € HT (Repas inclus)

Inscriptions : formation@calipia.com - 01 40 95 00 32 - calipia.com/formation

Formateur



Patrick Barrière, Directeur et co-fondateur du cabinet Calipia. Intervient dans le domaine du licensing Microsoft depuis plus de 20 ans, en formation ou en conseil au choix. Au travers de ses différentes expériences, Patrick a d'abord occupé des postes commerciaux au sein d'IBM et de Microsoft, puis s'est tourné vers des activités de conseil pour les entreprises finales dans ce domaine. Patrick est ingénieur de formation.

Cette formation peut faire l'objet d'une convention de formation (N° de déclaration d'organisme formateur : 11910562491).



Voir les dates sur
calipia.com/formation

Possible en Intra

Priorité des entreprises, investissements massifs des fournisseurs, le Cloud envahi peu à peu toutes les solutions informatiques : des infrastructures au développement applicatif en passant bien sûr par les services. Il est nécessaire de connaître et comprendre les principaux composants du Cloud Computing.

Lors de cette formation, nous vous fournirons une explication des différents modes de Cloud, des solutions du marché, des bénéfices associés mais aussi un éclairage averti sur la gestion de la transition et les risques associés.

Agenda

Cette formation abordera les points suivants :

1 - Le Cloud : enjeux et évolutions

- Pourquoi le Cloud ?
- IaaS, PaaS, SaaS : les principales typologies.
- Les acteurs : Amazon, IBM, Microsoft, Google, Salesforce, hébergeurs...
- La convergence des solutions Grand Public et d'Entreprise.
- Les impacts sur les métiers de l'informatique.
- Impacts financiers sur les nouveaux modèles économiques.

2 - IaaS : Infrastructure as a Service (héberger)

- Les modes de fonctionnement et les principaux usages.
- Les différentes familles : Cloud Privé, Cloud Public, Cloud Hybride et les Cloud souverains (CloudWatt, Numergy,...).
- Les solutions comparées des principaux fournisseurs (Amazon, Microsoft Azure, Google ComputeEngine, IBM SmartCloud, HP Assure...).
- Les principaux services d'infrastructure : réseaux, machines, stockage,...
- Positionnement vis à vis des hébergeurs.

3 - PaaS : Plateforme as a Service (développer)

- Les modes de fonctionnement et les principaux usages.
- Plateforme et Langages de programmations.
- Les solutions comparées des différents fournisseurs (Microsoft Azure, Google AppEngine, Force.com).
- Les services offerts aux applications : Streaming médias, notifications...

4 - SaaS : Software as a Service (utiliser)

- Les modes de fonctionnement et les principaux usages.
- Les solutions comparées des principaux fournisseurs (Microsoft Office 365, Google Apps, Salesforce.com...) et leurs évolutions.
- Zoom sur les modèle économiques comparés aux solutions sur site.
- Une bureautique en ligne pour quels usages réels ?
- Quelles interopérabilités entre solutions en ligne et solutions sur site ?
- Les usages liés aux mobiles : Smartphones et Tablettes.
- Les nouveaux écosystèmes applicatifs des différents acteurs (Microsoft Azure, Salesforce AppExchange, Google MarketPlace).

5 - Mise en œuvre : bénéfiques et risques associés

- Evolution des infrastructures existantes et retours d'expériences.
- Migration des applications : gérer la transition du « pilotage par la demande » au « pilotage par l'offre ».
- Gérer l'authentification des utilisateurs et la sécurité des applications.
- Les principaux freins (humain, sécurité, disponibilité,...).
- Comment prévoir et réaliser un retour arrière.
- Connaître et maîtriser les contrats liés aux différents SLA.
- Impact sur les différents métiers de l'informatique et sur les nouveaux rôles à mettre en place au sein de la DSI.

Cette formation d'une journée (10 personnes max) s'adresse aux Décideurs informatique, Chefs de projets, Architectes et Consultants qui doivent comprendre les mécanismes, connaître les opportunités mais aussi maîtriser les risques liés aux différentes typologies de « Cloud » et leurs évolutions .

Lieu : Paris, de 9h30 à 17h30. Prix : 760 € HT (Repas inclus)

Inscriptions : formation@calipia.com - 01 40 95 00 32- calipia.com/formation

Formateur



Stéphane Sabbague, Président et co-fondateur du cabinet Calipia. Il anime de nombreuses formations (plus d'une soixantaine par an). Il intervient régulièrement sur des missions liées à ces choix dans de grandes entreprises. Avec plus de 20 ans d'expérience, il a occupé durant 12 ans chez Microsoft différents postes dont ceux de Directeur du Marketing Produit, Directeur du Marketing Entreprises et Partenaires. Auparavant chez IBM, il est ingénieur de formation.

Cette formation peut faire l'objet d'une convention de formation
(N° de déclaration d'organisme formateur : 11910562491)

Gérez les risques de sécurité liés aux différents types de Clouds

FC1705



Voir les dates sur
calipia.com/formation

Possible en Intra

Les implications liées à la sécurité sont actuellement le principal frein à un choix d'hébergement dans le Cloud par les entreprises de leurs infrastructures de virtualisation (IaaS), et de leurs applications, qu'elles soient développées en interne (PaaS) ou commerciales (SaaS). Les aspects de stockages externalisés des données et les problématiques des réseaux sociaux étant une autre préoccupation, d'autant plus importante que peu maîtrisée par les directions informatiques.

Cette formation vous propose une vue d'ensemble de ces différentes problématiques, avec pour chacun des différents types de Clouds une analyse des risques et une synthèse des recommandations concernant les choix techniques et stratégiques à effectuer afin de mieux gérer l'aspect sécurité lié à vos choix stratégiques.

Agenda

Durant cette formation, les thèmes suivants seront traités :

Introduction

- Les enjeux du Cloud
 - Pourquoi le Cloud.
 - Les différentes typologies.
 - Les acteurs et positionnements marché.
- Les impacts du Cloud
 - Sur les métiers de l'informatique.
 - Impacts financiers des nouveaux modèles économiques.
 - Convergence des solutions grand public et entreprise.

Comment le Cloud modifie la façon d'aborder la sécurité informatique

- Sécurité en profondeur.
- Gestion des risques.
- Ce que le Cloud modifie
 - Perte de contrôle de vos données, applications, serveurs.
 - Est-ce vraiment un risque ?
 - Les moyens mis en œuvre par les principaux acteurs du marché pour garantir la sécurité des services proposés.

Agenda (suite)

Les recommandations pour sécuriser des choix d'hébergement pour les principales formes de Cloud (risques / contre-mesures)

- Infrastructure (IaaS).
- Plateforme (PaaS).
- Software (SaaS).
- Données (DaaS) - choix d'entreprise.

Lutter contre l'informatique grise (non contrôlée)

- Fuite de données sensibles.
- Fuite d'informations sensibles (réseaux sociaux).

Cette formation d'une journée (10 personnes max) s'adresse aux Décideurs informatique, Chefs de projets, Architectes qui souhaitent comprendre les opportunités actuelles autour des environnements de travail, pour affiner des choix technologiques et fonctionnels.

Lieu : Paris, de 9h30 à 17h30. Prix : 760 € HT (Repas inclus)

Inscriptions : formation@calipia.com - 01 4 à 95 00 32 - calipia.com/formation

Formateur



Pierre Bugnon est Directeur et co-fondateur du cabinet d'études Calipia créé en 2003. Avant cela il a occupé différents postes durant 12 années passées chez Microsoft dont ceux de Senior Architecte en charge des sujets d'infrastructure (OS, sécurité, annuaire) et de responsable du Marketing Technique. Ancien consultant chez Goupil et chef de projet chez Anjou Télématique, Pierre a une formation d'ingénieur.

Cette formation peut faire l'objet d'une convention de formation (N° de déclaration d'organisme formateur : 11910562491).

Environnement de travail : architectures et panorama des solutions du marché



Voir les dates sur
calipia.com/formation

Possible en Intra

Il y a peu, le choix d'une architecture de poste de travail en entreprise tournait autour des capacités du couple Windows / Intel. Aujourd'hui, du fait du foisonnement des architectures matérielles, de la baisse d'emprise de Windows face à iOS, Android voire MacOS, l'évolution du poste de travail est conditionné par des facteurs comme le multi-device, la mobilité, et une plus grande indépendance vis-à-vis de l'OS.

A tel point que les DSI cherchent dorénavant à définir un environnement de travail, plus qu'un poste de travail.

Lors de cette formation d'une journée, nous analyserons les différents enjeux inhérents à l'évolution de ce poste de travail :

- **Enjeux techniques et fonctionnels dans un monde « multi-device »**, comment les adresser ?
- Vision du poste de travail des principaux acteurs : **Microsoft, Google, Citrix, Apple, VMware** ?
- **Virtualisation du poste de travail** : où en est-on ? Évolution des principales solutions, et retours d'expérience.
- Quel **facteur de forme** pour l'utilisateur ?
- Importance des solutions d'accès et synchronisation de documents : zoom sur **Dropbox, VMware, Citrix, Microsoft**
- **Productivité personnelle et collective**
- Quelles **architectures pour les applications d'entreprise**, dans ce monde multi-device / Multi-OS ? Rôle des App Store.
- **Apport des solutions Cloud publics et privés** dans une réflexion poste de travail ?
- Solutions de **déploiement et d'administration** aujourd'hui et demain.
- **TCO et réflexions économiques** autours des nouveaux modèles de poste de travail.

Agenda

Durant cette formation, les thèmes suivants seront traités :

- Evolution du paysage : du poste de travail à l'environnement de travail
- Impacts et challenges techniques/fonctionnels

Agenda (suite)

- Analyse des stratégies poste de travail des principaux acteurs du marché
 - Microsoft – zoom sur Windows 10
 - VMware, Citrix, Apple, Google, Amazon,
 - L'influence des technologies Web
- Architectures applicatives
- Store applicatif en entreprise : enjeux et solutions (Microsoft, Citrix, VMware).
 - La mise à disposition des applications en environnement multi devices
- Problématique d'accès aux données : analyse des solutions d'accès et synchronisation de documents : zoom sur **Dropbox, VMware, Citrix, Microsoft**
- Virtualisation des postes de travail
- Apport des solutions Cloud publics et privés dans une réflexion poste de travail
- Gérer et sécuriser les différents environnements
 - Les postes Windows/MacOS en environnement physique et virtualisé
 - Les tablettes & Smartphones via les MDM
- Comment conduire une réflexion sur l'évolution de l'environnement de travail ? Retours d'expérience
- Conclusion

Cette formation d'une journée (10 personnes max) s'adresse aux Décideurs informatique, Chefs de projets, Architectes qui souhaitent comprendre les opportunités actuelles autour des environnements de travail, pour affiner des choix technologiques et fonctionnels.

Lieu : Paris, de 9h30 à 17h30. Prix : 760 € HT (Repas inclus)

Inscriptions : formation@calipia.com - 01 40 95 00 32- calipia.com/formation

Formateur



Pierre Bugnon est Directeur et co-fondateur du cabinet d'études Calipia créé en 2003. Avant cela il a occupé différents postes durant 12 années passées chez Microsoft dont ceux de Senior Architecte en charge des sujets d'infrastructure (OS, sécurité, annuaire) et de responsable du Marketing Technique. Ancien consultant chez Goupil et chef de projet chez Anjou Télématique, Pierre a une formation d'ingénieur.

Cette formation peut faire l'objet d'une convention de formation (N° de déclaration d'organisme formateur : 11910562491).

Prendre la parole pour convaincre



Uniquement en
Intra

Prendre la parole pour convaincre peut sembler un exercice facile pour certains et beaucoup plus difficile pour d'autres. Pour que cet exercice soit une réussite, que l'auditoire soit convaincu par votre proposition, tout est affaire de préparation. A la fois de ce qui doit-être exposé (le fond) mais également sur la forme. Nous verrons dans le cadre de cette formation comment convaincre vos interlocuteurs de la pertinence de votre proposition traitant des technologies de l'information.

Basée à la fois sur les travaux de *Nicholas Boothman* (expert américain renommé de la programmation neuro linguistique et auteur de nombreux ouvrages) et du célèbre professeur en communication français *Dominique Sciamma*, cette formation vous apprendra ce qu'il faut savoir pour communiquer efficacement, s'adapter à son interlocuteur, capter et surtout retenir l'attention pour convaincre.

Cette formation est ponctuée de très nombreux exercices intégrant jeux de rôles, captation vidéo ,etc.

Nous vous fournirons ainsi les clés pour faire de votre prise de parole un succès aussi bien sur fond que sur la forme.

Agenda

Cette formation est organisée en différents chapitres tous ponctués par des exercices pratiques.

1 - Les bases de la communication

- Quels sont les objectifs de la communication ?
- Comment se transforme les messages ?
- L'attitude, le premier contact.
- Savoir s'adapter à son interlocuteur tel un caméléon.
- Synchroniser son langage et son corps
- Le pouvoir de l'imagination : faire appel aux sens de l'interlocuteur
- L'explication schématique comme support de communication
- Orchestrer les éléments clés de la persuasion :
 - La confiance (attitude, statut, réputation)
 - La logique (pertinence de l'argumentation)
 - L'émotion (suscitée)

2 - Préparation de l'intervention

- Quel est l'auditoire, qu'attend-t-il de votre proposition ?
- Quelles sont les « bonnes » questions à se poser ?
- Comment choisir et organiser ses idées ?
- Quels seront les arguments clés ?
- Les 4 P : Présenter la Promesse et Proposer des Preuves.

3 - Réussir son intervention

- Se préparer physiquement, respirer, détecter le stress
- Utiliser les communications verbales et non verbales,
- Savoir se mettre en scène, prendre le « pouvoir » sur l'auditoire
- Nourrir la personnalité de son interlocuteur :
 - Stimulez la créativité du Rêveur
 - Insistez sur les détails pour l'Analyste
 - Soyez enthousiaste avec le Persuasif
 - Proposez des options au Contrôleur
- Maîtriser son rapport à l'image
- Réagir face au trac et garder la maîtrise de soi
- Maîtriser un environnement conflictuel
- Gérer son temps de communication
- Répondre aux objections
- Réaliser des schémas explicatifs
- Les techniques propres à l'enregistrement vidéo.



Cette formation d'une journée (10 personnes max) s'adresse aux Commerciaux, Directeurs, Chefs de projets qui, dans le Secteur Informatique, doivent prendre la parole pour convaincre leur auditoire du bien fondé de leur proposition, de leur projet et les faire adhérer aux solutions proposées.

Renseignements : formation@calipia.com - 01 40 95 00 32

Formateur



Stéphane Sabbague, Président et co-fondateur du cabinet Calipia. Il anime de nombreuses formations (plus d'une soixantaine par an). Il intervient régulièrement sur des missions liées à ces choix dans de grandes entreprises. Avec plus de 20 ans d'expérience, il a occupé durant 12 ans chez Microsoft différents postes dont ceux de Directeur du Marketing Produit, Directeur du Marketing Entreprises et Partenaires. Auparavant chez IBM, il est ingénieur de formation.

Cette formation peut faire l'objet d'une convention de formation (N° de déclaration d'organisme formateur : 11910562491).

De la vente de produits à la vente de solutions



Uniquement en
Intra

Face à des offres de plus en plus riches et complexes, les clients sont en attente de réponses personnalisées de la part de leurs fournisseurs. Cette personnalisation passe par une connaissance de l'environnement du client, de ses enjeux, de ses contraintes, de ses processus de décision ... Les commerciaux doivent adopter une approche commerciale qui part du client pour arriver à leurs offres. Pour être efficace, cette approche nécessite aussi beaucoup de capacités d'alignement des commerciaux sur leurs interlocuteurs dans le cadre de la relation commerciale. La vente de solutions, par opposition à la vente de produits, est la méthode qui va donner les outils aux populations commerciales pour développer une approche alignée sur le client, qui s'intéresse au voyage (le processus d'achat) et pas uniquement au but (le produit à vendre).

Dans ce contexte, la performance commerciale n'est donc plus une suite de « coups » réalisés par des commerciaux, sur la base d'une offre de produits sur étagères, poussés vers les clients de façon indiscriminée. La capacité à être perçu comme un conseiller de confiance par le client, développant une relation dans la durée, sont des témoins d'une approche de vente de solutions réussie.



Agenda

Cette formation fait une large part aux exercices personnels ou de groupe, aux jeux de rôle et à la participation active des stagiaires.

Au cours de cette formation, nous aborderons les thèmes suivants :

- **La notion de Pain** : que recouvre ce terme, pourquoi est-il nécessaire de l'identifier et comment l'identifier, les différents niveaux de Pain qui peuvent exister et comment mesurer son impact au sein de l'organisation

Agenda (suite)

du client... autant de questions qui permettront de bien cerner ce point, essentiel à toute démarche de vente de solutions.

- **L'établissement d'un diagnostic** doit précéder la proposition de solution. Cette « évidence », trop souvent négligée, est aussi une des clés d'une vente performante. Nous identifierons ce qui constitue un diagnostic efficace et complet, et envisagerons les clés pour mener un tel diagnostic.
- Comment se préparer pour mener des actions de vente efficace, aussi bien en termes de compétences que de connaissances. Comment identifier ses points d'amélioration dans ce domaine ?
- Comment s'assurer d'être au plus près de **la définition des besoins** avec les clients ? La différence entre ceux qui « suivent » les attentes des clients et ceux qui les créent.
- Comment identifier **le cycle d'achat** du client pour s'y adapter et améliorer ainsi l'efficacité et la pertinence des actions commerciales ?

Sur la base de ses connaissances sur les approches de ventes de solutions, son expérience sur leur mise en œuvre dans les entreprises et sa pratique de manager d'équipes commerciales, le formateur abordera les principaux sujets d'intérêts, illustrera les bonnes pratiques. La taille restreinte du groupe permettra également un partage des expériences de chacun pour contribuer à faire avancer le niveau de compréhension et la capacité à mettre en pratique les différents points évoqués lors de cette formation.

Cette formation d'une journée (10 personnes max) s'adresse aux commerciaux, avant-ventes, consultants chargés de promouvoir et vendre les offres de leurs entreprises.

Inscriptions : formation@calipia.com - 01 40 95 00 32 - calipia.com/formation

Formateur



Patrick Barrière, Directeur et co-fondateur du cabinet Calipia. Au travers de ses différentes expériences, Patrick a occupé des postes commerciaux au sein d'IBM et de Microsoft, puis s'est tourné vers des activités de conseil et de formation au travers desquelles il a réalisé de nombreuses interventions sur la vente de solutions. Patrick est ingénieur de formation.

Cette formation peut faire l'objet d'une convention de formation (N° de déclaration d'organisme formateur : 11910562491).

Partenaires Microsoft : Onboarding de nouveaux collaborateurs

Formation de
2 jours en Intra

Cette formation s'adresse aux partenaires de Microsoft qui accueillent de nouveaux collaborateurs au sein de leurs forces de ventes ou parmi leur consultants.

Avec un positionnement de l'entreprise aux côtés de Microsoft, une connaissance la plus complète possible de cet acteur est indispensable.

Cette formation de deux journées permet d'assurer une meilleure intégration de ces nouveaux embauchés ainsi qu'une montée en compétence plus rapide dans l'écosystème Microsoft. Fort d'une expérience de plus de 8 ans dans la formation de l'ensemble des nouveaux embauchés de Microsoft en France, nous proposons ici les éléments clés à connaître pour rendre vos nouveaux collaborateurs opérationnels plus rapidement.

Agenda

Cette formation de deux journées se décompose ainsi :

Jour 1 :

- Histoire de Microsoft, les étapes clé de l'évolution de la société
- L'organisation de Microsoft dans le monde et en France
- Le business model de l'éditeur
- La stratégie et la vision de Microsoft sur le marché
- Les principales technologies à destination des entreprises et le positionnement concurrentiel de ces dernières.
- Les mode de commercialisation, les licences et les contrats
- Introduction aux « Pitches » et aux « Conversations » à destination des clients, où comment discuter de la proposition de valeur des technologies avec des fonctionnels en un temps réduit.

Jour 2 :

- Les technologies poste de travail et mobilité et leur concurrence (Windows, EMS, etc.)
- Les technologies d'infrastructure et leur concurrence (on premise et cloud) (Windows Server, Azure IaaS, system center etc.)

Agenda (suite)

- Les technologies de communication et de collaboration (on premise et cloud) (Office, Exchange, Skype, SharePoint, Office 365, Dynamics CRM, etc.)
- Les technologies de développement et leur concurrence (Azure PaaS, Visual Studio)
- Exercices de vente

Nous fournirons à chaque participant L'édition 2017 de la Synthèse Calipia des offres Microsoft (500 pages).

Cet ouvrage offre une lecture à double entrée :

- Les produits de l'offre Microsoft pour les entreprises.
- Les thématiques les plus actuelles.

Au travers du premier axe de cheminement, vous trouverez pour chaque produit une fiche descriptive synthétisant l'essentiel des informations :

- L'essentiel de ses fonctionnalités.
- Ses concurrents et leurs positionnements.
- Des données du marché, pour positionner les enjeux.
- Les modes de licences associés.
- Les logiciels complémentaires.
- La feuille de route des évolutions du produit.

Le second axe vous propose un parcours selon les thématiques qui agitent aujourd'hui le monde des Systèmes d'Information (sécurité, collaboration, interfaces utilisateurs ...). Nous vous présentons, en quelques pages, pour chaque thème, une description des enjeux, du marché et des tendances telles qu'il est possible de les pressentir aujourd'hui.

Cette formation de deux journées (10 personnes max) s'adresse aux Commerciaux, Avant-ventes et Consultants qui intègrent une société partenaire de Microsoft.

Renseignements : formation@calipia.com - 01 40 95 00 32



Formateur



Stéphane Sabbague, Président et co-fondateur du cabinet Calipia. Il anime de nombreuses formations (plus d'une soixantaine par an). Il intervient régulièrement sur des missions liées à ces choix dans de grandes entreprises. Avec plus de 20 ans d'expérience, il a occupé durant 12 ans chez Microsoft différents postes dont ceux de Directeur du Marketing Produit, Directeur du Marketing Entreprises et Partenaires. Auparavant chez IBM, il est ingénieur de formation.

Cette formation peut faire l'objet d'une convention de formation (N° de déclaration d'organisme formateur : 11910562491).

calipia®

4 Ter Route des Gardes
92190 Meudon

 01 40 95 00 32

www.calipia.com

S.A.S au capital de 42.970 € - R.C. Nanterre 449 009 802 – APE 4618Z
TVA Intracommunautaire FR 21449009802