

Au service des entreprises depuis 2001

## NOVASUN

Jean-Marc GANDY  
35, chemin du Tremblay  
74370 METZ-TESSY

04 50 66 02 16 et 06 74 8 637 83  
[jmgandy@novasun.fr](mailto:jmgandy@novasun.fr)



[www.novasun.fr](http://www.novasun.fr)

SARL au capital de 12.000 €  
RCS : Annecy TGI B 437 542 921  
Numéro d'enregistrement Formation Professionnelle Continue :  
82 74 01513 74

TVA : FR404375429210

version 01/07/11



**Concret et  
opérationnel !**

# DÉVELOPPER COMMERCIALEMENT VOTRE ENTREPRISE ?

- ▶ Augmenter votre chiffre d'affaires et améliorer vos marges...
- ▶ Organiser plus efficacement votre plan d'action commerciale...



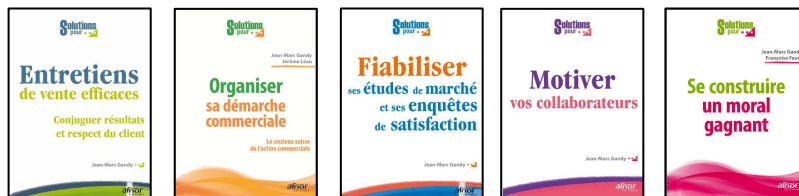
- Un animateur auteur d'ouvrages pratiques édités à l'AFNOR
- Des approches commerciales vraiment originales et innovantes
- Des résultats rapidement mesurables et durables

Nos clients : de la TPE à la grande entreprise. Industrie, artisanat, prestation de services, distribution et commerce de proximité.

### Nous nous engageons sur les 7 points suivants...

- ▶ Aider nos clients, comme s'il s'agissait de notre propre entreprise.
- ▶ Transférer un savoir-faire issu des meilleures pratiques professionnelles "terrains", avec une approche réellement novatrice des thèmes traités.
- ▶ Proposer, lors de nos interventions, des solutions réalistes qui permettent d'obtenir des résultats rapides sans investissements lourds en termes financiers ou humains.
- ▶ Remettre à nos clients de nombreux supports et outils pratiques directement réutilisables en entreprise.
- ▶ Garantir une totale confidentialité par rapport aux situations rencontrées et aux informations dont nous avons connaissance.
- ▶ Assurer gratuitement un suivi post-intervention, en répondant à toute demande complémentaire venant des entreprises que nous avons accompagnées.
- ▶ Pratiquer des tarifs raisonnables.

**Jean-Marc GANDY est également connu comme auteur de plusieurs ouvrages pratiques édités à l'AFNOR et disponibles dans toutes les librairies francophones.**



## Selon vos besoins spécifiques, nous vous aidons à...

- ▶ **Identifier de nouveaux marchés et de nouveaux clients à conquérir.**
- ▶ **Définir une stratégie de développement commercial et bâtir un plan opérationnel d'action.**
- ▶ **Créer ou améliorer vos supports de communication.** Plaquettes, dépliants, site Internet...
- ▶ **Organiser les différentes opérations de marketing.** Création de mailings, exposition sur un salon...
- ▶ **Développer un réseau de distribution.**
- ▶ **Utiliser intelligemment les réseaux sociaux.**
- ▶ **Recruter et mettre en place une force de vente.** Commerciaux salariés ou commerciaux indépendants...
- ▶ **Améliorer les techniques de vente pratiquées dans votre entreprise.** Prise de rendez-vous, entretiens commerciaux, relance après devis...

