

Au service des entreprises depuis 2001



Des formations
sur 1 à 3 jours

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



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

MIEUX VENDRE ?

- ▶ **Obtenir plus facilement les rendez-vous commerciaux qui vous intéressent...**
- ▶ **Conclure plus de ventes lors de vos entretiens en face à face clientèle...**



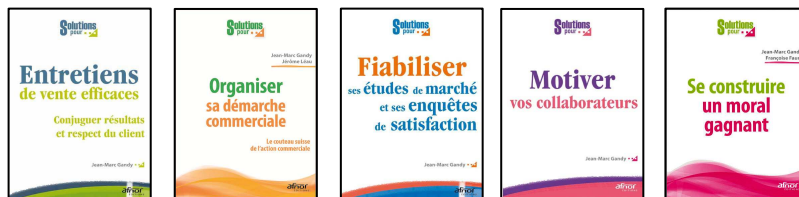
- **Un animateur auteur d'ouvrages pratiques édités à l'AFNOR**
- **Une approche originale et innovante des techniques de vente**
- **Des résultats rapidement mesurables et durables**

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

Nous nous engageons sur les 8 points suivants...

- ▶ Transférer un savoir-faire issu des meilleures pratiques professionnelles "terrains", avec une approche réellement novatrice des thèmes traités.
- ▶ Aider nos clients, comme s'il s'agissait de notre propre entreprise.
- ▶ Organiser de nombreuses mises en situation des personnes formées (environ 75 % du temps de formation).
- ▶ Créer une ambiance dynamisante et conviviale.
- ▶ Remettre à chacun de nombreux supports et outils pratiques directement réutilisables en entreprise.
- ▶ Remettre à chacun, suite à la formation, un tableau résumé de préconisations, accompagné d'un plan personnalisé d'actions
- ▶ Assurer gratuitement un suivi post-formation, en répondant à toute demande individuelle venant des personnes formées.
- ▶ 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.



Nous vous proposons les formations suivantes...

- ▶ **Perfectionner ses techniques de vente**
Conjuguer résultats et respect du client
- ▶ **Bien vendre sans être un commercial de métier**
S'initier à la vente
- ▶ **Vendre à un acheteur professionnel**
et sortir victorieux du rapport de force
- ▶ **Améliorer sa pratique du téléphone**
Décrocher plus de rendez-vous, mieux accueillir au téléphone
- ▶ **Bâtir son plan d'action commerciale**
De la stratégie à l'opérationnel
- ▶ **Rédiger une proposition commerciale convaincante**
Savoir sortir du lot face aux concurrents...
- ▶ **Manager et motiver une équipe commerciale**
Développer son charisme personnel



- Bien entendu nous bâtissons les formations sur mesure, en fonction de vos besoins spécifiques.
- Nous intervenons également en mission de conseil et d'accompagnement commercial.
- Toutes nos formations sont éligibles aux dispositifs de financement de la formation professionnelle continue.