

## FORMATION, CONSEIL, ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

# COMMERCIAL, MANAGEMENT D'ÉQUIPE, QUALITÉ ISO 9001

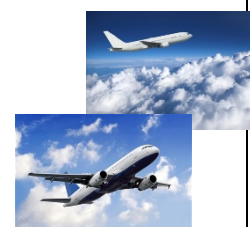
### Techniques de vente, négociation commerciale

- ▶ **Décrocher plus de rendez-vous utiles.**
- ▶ **Améliorer ses techniques de vente** : B to B et Bto C.
- ▶ **Négocier avec un acheteur professionnel** et préserver ses marges.
- ▶ **Rédiger des propositions commerciales** qui sortent du lot.
- ▶ **S'organiser pour développer son efficience commerciale**



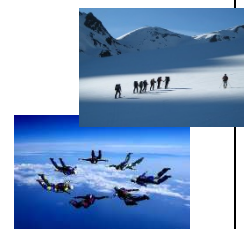
### Développement commercial

- ▶ **Identifier de nouveaux marchés** et de nouveaux clients à conquérir.
- ▶ **Définir une stratégie de développement** et bâtir un plan d'action.
- ▶ **Créer ou améliorer ses supports de communication** sans se ruiner.
- ▶ **Développer un réseau de distribution.**
- ▶ **Recruter et gérer une force de vente** : salariés, agents commerciaux, etc.



### Management et motivation d'équipe

- ▶ **Développer son assertivité**, son autorité de responsable
- ▶ **Transmettre une vision** et des objectifs mobilisateurs.
- ▶ **Prévenir, détecter et résoudre les difficultés** et les conflits dans l'équipe.
- ▶ **Créer de la cohésion dans son équipe** ou entre différentes équipes.
- ▶ **Exprimer sa reconnaissance** de la bonne manière et au bon moment.
- ▶ **Recruter les bons profils de collaborateurs** et les fidéliser.



### Système de Management de la Qualité ISO 9001, RSE ISO 26000

- ▶ **Sensibiliser les équipes à la qualité**, impliquer chacun.
- ▶ **Définir le plan d'action "qualité"** et lancer la démarche.
- ▶ **Gérer les processus** : description, identification des risques, plans d'action, indicateurs...
- ▶ **Créer, gérer les supports documentaires** : procédures, enregistrements...
- ▶ **Organiser les revues et audits** : audits internes, revues de direction...
- ▶ **Se faire certifier par tierce partie** : préparation, gestion de la venue de l'auditeur.
- ▶ **Gérer l'amélioration continue** selon le cycle PDCA.
- ▶ **S'orienter vers la responsabilité sociétale** selon la norme ISO 26000.



## MES ENGAGEMENTS

- ▶ **Vous transmettre un savoir-faire concret**, accompagné d'outils pratiques immédiatement utilisables dans votre entreprise.
- ▶ **Vous faire sortir des sentiers battus** avec des solutions originales et efficaces.
- ▶ **Vous proposer des tarifs raisonnables.**

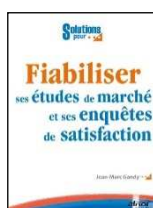
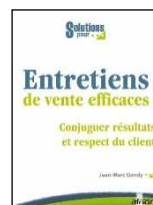


### CE QUI FAIT NOTRE DIFFÉRENCE :

- Une approche fondée essentiellement sur la pratique opérationnelle et sur les résultats.
- Une grande complémentarité entre nos 3 savoir-faire : commercial, management d'équipe, qualité ISO 9001.
- Un intervenant avec plus de 20 ans d'expérience en entreprise et auteur d'ouvrages professionnels publiés chez AFNOR Editions.

## Jean-Marc GANDY

- ▶ **Formateur et consultant depuis 2001.**
- ▶ **Auteur d'ouvrages pratiques parus chez AFNOR Editions**



- ▶ **Concepteur et réalisateur de séries vidéos pour AFNOR Parcours Croisés** dont "L'ISO 9001 expliqué à ma grand-mère" (16 épisodes également visibles sur YouTube)

## NOVASUN - Jean-Marc GANDY

[imgandy@novasun.fr](mailto:imgandy@novasun.fr)

35, chemin de Tremblay - 74370 METZ-TESSY - France  
(33) 04 50 66 02 16 et (33) 06 74 86 37 83

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

[www.qualite-certification.com](http://www.qualite-certification.com)

SARL au capital de 12.000 € - RCS : Annecy TGI B 437 542 921 – TVA : FR404375429210  
Numéro d'enregistrement Formation Professionnelle Continue : 82 74 01513 74

