

NOS ENGAGEMENTS...

- ▶ Transmettre un savoir-faire concret, accompagné d'outils pratiques immédiatement utilisables dans votre entreprise.
- ▶ Sortir un peu des sentiers battus avec des solutions originales et efficaces.
- ▶ Proposer des tarifs raisonnables.

JM Gandy est également auteur de chroniques, de séries vidéo et d'ouvrages pratiques (parus chez AFNOR Editions) dont...



NOVASUN

Jean-Marc GANDY

imgandy@novasun.fr

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



www.novasun.fr

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

Une étroite complémentarité de
3 domaines de compétences...

**Développement
Commercial**

Management d'Équipe

**Systemes Qualité
ISO 9001:2015**



**INDUSTRIE ET SERVICES
COMMERCE ET DISTRIBUTION
ORGANISMES NON MARCHANDS**

FORMATIONS "TECHNIQUES DE VENTE" et/ou "NÉGOCIATION"



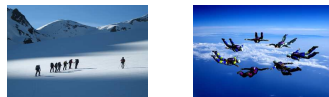
- ▶ Décrocher plus de rendez-vous utiles, mieux accueillir ses clients.
- ▶ Perfectionner ses techniques de vente, conjuguer résultats et respect du client.
- ▶ Défendre avec succès ses prix et tarifs.
- ▶ Rédiger des propositions commerciales qui sortent du lot.
- ▶ Négocier avec un acheteur professionnel.
- ▶ Commercialiser des prestations en secteur non marchand.

MISSIONS "DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL"



- ▶ Identifier de nouveaux marchés et clients.
- ▶ Définir une stratégie et bâtir un plan d'actions commerciales.
- ▶ Créer ou améliorer ses supports de communication sans se ruiner.
- ▶ S'organiser personnellement pour gérer une démarche commerciale efficace.
- ▶ Recruter et gérer une force de vente : salariés, agents commerciaux...

FORMATIONS ou COACHING "MANAGEMENT ET MOTIVATION D'ÉQUIPE"



- ▶ Développer ses aptitudes à exercer une autorité naturelle.
- ▶ Mieux communiquer au quotidien avec ses collaborateurs.
- ▶ Prévenir, détecter et résoudre les difficultés et les conflits dans l'équipe.
- ▶ Créer de la cohésion dans son équipe ou entre différentes équipes.
- ▶ Déléguer et donner confiance.
- ▶ Exprimer sa reconnaissance de la bonne manière et au bon moment.
- ▶ Attirer et recruter les bons profils de collaborateurs. Les fidéliser.

CE QUI FAIT NOTRE DIFFÉRENCE :

- Une approche fondée essentiellement sur la pratique opérationnelle et sur les résultats.
- Un intervenant avec 20 ans d'expérience en entreprise et auteur d'ouvrages professionnels publiés chez AFNOR Editions.



FORMATIONS ou ACCOMPAGNEMENT "SYSTÈME DE MANAGEMENT DE LA QUALITÉ ISO 9001"



- ▶ Comprendre la logique d'un SMQ selon la norme ISO 9001:2015.
- ▶ Sensibiliser et impliquer ses collaborateurs.
- ▶ Définir le Plan Stratégique dans lequel prendra place le SMQ.
- ▶ Identifier, gérer et améliorer les processus en œuvre dans son entreprise.
- ▶ Initier des procédures et des instructions de travail réellement utiles et efficaces.
- ▶ Evaluer ses performances : indicateurs pertinents, revue de processus, audit interne, revue de direction.
- ▶ Se préparer à l'audit par tierce partie et à la certification.
- ▶ Poursuivre l'amélioration de son Système de Management de la Qualité (cycle PDCA).
- ▶ Simplifier, alléger le fonctionnement de son entreprise pour retrouver du temps productif.

NOS TROIS SAVOIR-FAIRE SONT TRÈS COMPLÉMENTAIRES :

- Développement commercial
- Organisation et management d'équipe
- Systèmes de Management de la Qualité