

QUALITÉ ISO 9001, DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL, MANAGEMENT ET MOTIVATION D'ÉQUIPE

3 domaines complémentaires de compétence

Vente, Négociation, Organisation commerciale

- ▶ **Prospecter**, décrocher plus de rendez-vous utiles.
- ▶ **Améliorer ses techniques de vente**. Visites client, vente magasin, visio...
- ▶ **Bien vendre sans être un commercial de métier**. S'initier à la vente.
- ▶ **Négocier de manière plus équilibrée** avec un acheteur professionnel.
- ▶ **Rédiger des propositions commerciales** qui sortent du lot.
- ▶ **Identifier de nouveaux marchés** et de nouvelles clientèles.
- ▶ **Définir une stratégie de développement** et bâtir un plan d'actions.
- ▶ **S'organiser** pour gérer une démarche commerciale efficace.
- ▶ **Développer un réseau de vente** ou de distribution.



Système de Management de la Qualité ISO 9001:2015

- ▶ **Maitriser la fonction de responsable** ou d'animateur qualité.
- ▶ **Sensibiliser et impliquer ses collaborateurs**.
- ▶ **Définir son plan stratégique et son plan d'action "qualité"**.
- ▶ **Gérer ses processus** : objectifs, risques, plan d'action, indicateurs...
- ▶ **Organiser les revues et audits** : audits internes, revues de direction, audit par tierce partie.
- ▶ **Créer les supports documentaires adaptés** : manuel qualité (non obligatoire), outils de suivi des processus, procédures, enregistrements...
- ▶ **Se faire certifier par tierce partie** : préparation, gestion de la venue de l'auditeur...
- ▶ **Gérer la démarche d'amélioration continue** : cycle PDCA...
- ▶ **Simplifier le fonctionnement de son entreprise** pour retrouver du temps productif.



Management et Motivation d'équipe

- ▶ **S'organiser matériellement pour mieux manager**.
- ▶ **Développer ses aptitudes à négocier et à exercer une autorité naturelle**.
- ▶ **Prévenir, détecter et résoudre les difficultés** et les conflits dans l'équipe.
- ▶ **Transmettre une vision** et des objectifs mobilisateurs.
- ▶ **Créer de la cohésion dans son équipe** ou entre différentes équipes.
- ▶ **Exprimer sa reconnaissance** de la bonne manière et au bon moment.
- ▶ **Gérer des collaborateurs à distance**.
- ▶ **Recruter les bons profils et les fidéliser**.



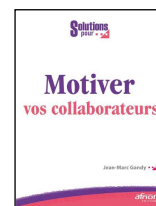
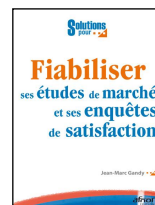
NOS ENGAGEMENTS

- ▶ **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.**



Jean-Marc GANDY

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



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 : qualité ISO 9001, développement commercial, management d'équipe.
- Un intervenant avec 20 ans d'expérience en entreprise et auteur d'ouvrages professionnels publiés chez AFNOR Editions.

NOVASUN - Jean-Marc GANDY

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
www.qualité-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

