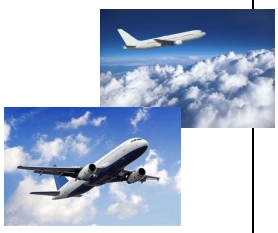
FORMATION, CONSEIL, ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

COMMERCIAL, MANAGEMENT D'ÉQUIPE, QUALITÉ ISO 9001

Techniques de vente, négociation commerciale

- **Décrocher plus de rendez-vous utiles.**
- **Améliorer ses techniques de vente.** Visites client, tel et visio, magasin…
- **Bien vendre sans être un commercial de métier.** S'initier à la vente.
- **Négocier avec un acheteur professionnel** et préserver ses marges.
- **Rédiger des propositions commerciales** qui sortent du lot.

Développement commercial



- **Identifier de nouveaux marchés** et de nouveaux clients à conquérir.
- **Définir une stratégie de développement** et bâtir un plan d'action.
- **S'organiser** pour gérer une démarche commerciale efficace.
- **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 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.
- **Recruter les bons profils** et les fidéliser.

Système de Management de la Qualité ISO 9001 et ISO 26000

- **Sensibiliser ses collaborateurs à la qualité** et réellement les impliquer.
- **Définir son plan d'action "qualité"** et lancer la démarche.
- **Gérer ses processus :** description, risques, plan d'action, indicateurs…
- **Créer les supports documentaires :** manuel qualité (non obligatoire), suivi des processus, 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

jmgandy@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.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