

FORMATION, CONSEIL, ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

COMMERCIAL, MANAGEMENT D'ÉQUIPE, QUALITÉ ISO 9001

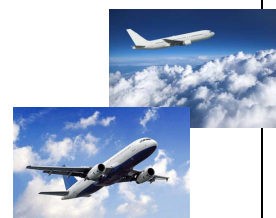
Techniques de vente, négociation commerciale

- ▶ **Décrocher plus de rendez-vous utiles.**
- ▶ **Améliorer ses techniques de vente.** Visites client, 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'actions.
- ▶ **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.**



Système de Management de la Qualité ISO 9001 et ISO 26000

- ▶ **Sensibiliser et impliquer ses collaborateurs.**
- ▶ **Définir son plan stratégique et son plan d'action "qualité".**
- ▶ **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, audit par tierce partie.
- ▶ **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.



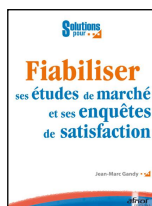
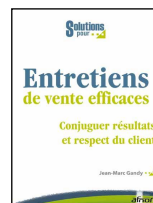
NOS ENGAGEMENTS

- ▶ **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 : 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.

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

