

QUALITÉ ISO 9001, MANAGEMENT D'ÉQUIPE, VENTE-NÉGO

Système de Management de la Qualité ISO 9001, RS ISO 26000

- ▶ Sensibiliser les équipes à la qualité, impliquer chacun.
- ▶ Définir la stratégie et les objectifs "qualité" et planifier la démarche.
- ▶ Gérer les processus : description, identification des risques et opportunités, actions à mettre en œuvre, 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 le cas échéant vers la responsabilité sociétale selon la norme ISO 26000.



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.



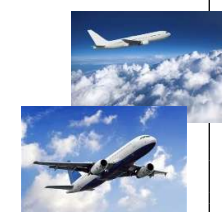
Techniques de vente, négociation commerciale

- ▶ Décrocher plus de rendez-vous utiles.
- ▶ Améliorer ses techniques de vente : B to B et B to 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 commerciale 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.



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 : qualité ISO 9001, management d'équipe, développement commercial.
- Un intervenant avec plus de 25 ans d'expérience en entreprise et auteur d'ouvrages professionnels publiés chez AFNOR Editions.

Jean-Marc GANDY

- **Formateur et consultant depuis 2001.**
- **Auteur de 10 ouvrages pratiques parus chez AFNOR Editions dont...**



- **Concepteur et réalisateur de 3 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

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

