

# NOVIAL

*facilitation stratégique et opérationnelle  
optimisation des processus et des performances  
création de liens*

## PACK Facility



# Le PACK FACILITY national ou export

- Industrie, hôtellerie, défense, luxe

- Lobbying, intelligence commerciale et économique : vous aider à vous faire connaître par les acheteurs et les décideurs, détecter en avance les opportunités
- Forfait ou régie

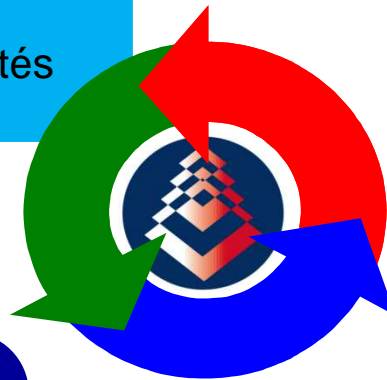
- Recherche externe de clients : 1 à 6 % du CA espéré puis facturés en 3/3
- et de financements : 1 à 6 % des fonds levés

CHOISISSEZ

- Assistance à réponse à appels d'offre : vous aider dans le décryptage de la demande, la rédaction des CCTP et CCAG
- Forfait ou régie

Votre ou vos briques d'intervention

- Veille marchés : vous aider à détecter les appels d'offres qui peuvent vous générer du chiffre d'affaires
- Forfait ou régie



## Spécial symposium 23 MAI 2013

### validité 1 an

- Lobbying, intelligence : forfait 5 ou 10 jours x 800 € HT sur cible identifiée; régie à 4000 € HT / mois pendant maxi 12 mois sur cibles à identifier
- Assistance réponse appels d'offre : forfait 5 j x 800 € HT
- Veille marchés : forfait 500 € HT / mois
- Recherche clients et financements : 6% < 150 k€; 3% assiette à 500 k€; 2% assiette à 1 M€; 1% au-delà
- Pour projets de recherche : prestations validées par OSEO à 800 k€ / jours



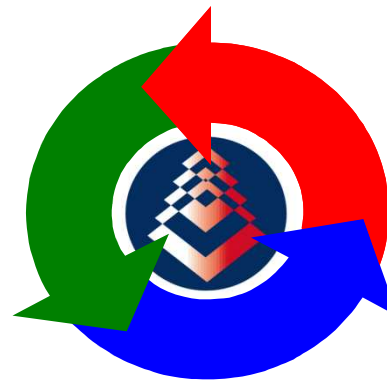
# Les méthodes d'intervention NOVIAL

NOVIAL vous propose une complémentarité de natures d'interventions individualisées ou mixées pour développer et optimiser les performances de l'individu, de l'équipe et de la structure dans son fonctionnement comme dans son développement

- coaching de développement individuel et d'équipe (atteinte d'objectif et performance avec potentiel humain et méthode)

- coaching stratégique, opérationnel et d'affaires (atteinte d'objectif et performance avec potentiels structurel, métier, humain et méthode)

Vous choisissez



vos ou vos prestations

- conseil et assistance (apport de solutions ponctuelles)

- Formation (transmission ponctuelle de savoirs)

- Team-building & management (découvrir et mieux retenir par une activité)

- Animation (faire ponctuellement ressortir et partager des solutions)

- Industrie, hôtellerie, banque & assurances
- Administrations et collectivités, défense, luxe



- **stratégie industrielle et commerciale, partenariats, alliances**
- **reprises, transmissions, management de transition**



- **Coaching**
  - Facilitation des relations opérationnelles et humaines entre les parties
  - Définition et atteinte de stratégie, vision, identité, forces et faiblesses
  - Aide à la méthodologie de recherche de nouveaux objectifs opérationnels motivants
  - Aide à la méthodologie de recherche de partenaires et d'alliés
  - Aide à la prise de recul et à la prise de décision
- **Animation**
  - Ateliers de créativité sur la recherche de vision et sur les risques
  - Ateliers de simulation de modèles, de recherche de sens
  - Analyse et consolidation de retour d'expérience négatifs ou positifs
- **Conseil**
  - Études sectorielles - Identification et recherche des partenaires
  - Réalisation d'accords de partenariats, coordination de projets
  - Mise en place de managers de transition sur une durée déterminée
  - Lobbying national et européen, intelligence industrielle
- **Formations adaptées issues de notre catalogue**
  - Politique générale des organisations - Global Brain Management (GBM) ®
  - Négociation & Médiation (CN) - Management des Risques (CR)
  - Intelligence Economique (CIE) - Activités & brain – Atelier de créativité (AC)
  - Outils "transverses" MBTI, Fables, Process Comm, Ennéagramme, Jeux, TMS, TOB



- approche client, client mystère, négociation
- lobbying, veille, référencement commercial, recherche de fournisseurs

- **Coaching**

- Formalisation et suivi de plan de lobbying
- Aide à l'atteinte d'objectifs de vente, de gains sur achats, de taux de fidélisation
- Élaboration et consolidation de l'image de marque
- Accompagnement dans la mise en place d'une démarche d'intelligence économique

- **Animation**

- Feed-back de relation client avec plans d'actions d'optimisation
- Analyse de succès et d'échecs
- Ateliers de créativité avec ou sans client

- **Conseil**

- Veille concurrentielle, sondages téléphoniques ou approche directe
- Recherche de fournisseurs
- Réalisation de prestations de « client mystère »
- Réalisation d'un audit « approche client » de votre établissement
- Mise en place d'un label satisfaction client
- Lobbying national et européen, intelligence commerciale

- **Formations adaptées issues de notre catalogue**

- Approche Client (CAC) - Négociation & Médiation (CN)
- Intelligence Economique (CIE) - Activités & brain – Atelier de créativité (AC)
- Outils “transverses” MBTI, Fables, Process Comm, Ennéagramme, Jeux, TMS, TOB



Label  
satisfaction  
client





## Le créateur de NOVIAL Facility : Une conjugaison entre savoir, savoir faire et savoir être au service de votre chiffre d'affaires

- 50 ans
- formations globales et complémentaires :
  - ingénieur (ESIEA)
  - administration et management (ESAA)
  - juridique (DESS Paris Assas)
  - finance - gestion (Mastère Audit & Conseil ESCP Europe)
  - doctorant en économie Paris la Sorbonne
- formations techniques relationnelles : (plus de 400h)
  - Certifié MBTI (Osiris - 40h) + groupe (24h)
  - Certifié Team Management System (24h)
  - 360° Agence Team Management - Convergence
  - Posture de Coach (Académie du coaching - 96h)
  - Process Comm coaching individuel + groupe (Kahler Communication - 110 h)
  - Ennéagramme (CEE - 32 h)
  - Praticien PNL (Reperes – 80h)
  - ATORG AT 101 (30h)
- formation autres :
  - Communication commerciale (MANEX )
  - Analyse fonctionnelle (DGA)
  - Renseignement (Min. Défense)
- formations humanitaires internationales Ordre de Malte
- Délégation Générale pour l'Armement – Ministère de la défense
  - Service Central des Affaires Industrielles (partenariats et stratégie Europe, Asie, OTAN, compensations)
  - Direction des Relations Internationales (stratégie export)
  - Service d'enquête de coûts
  - Service de Maintenance Aéronautique (stratégie, marketing, préparation du futur)
  - Direction des Systèmes d'Armes (risques, qualité, éco-conception)
- Armée de terre
  - Arme blindée cavalerie – Allemagne
  - Instruction et opérations chars lourds puis légers
- Arthur Andersen
  - Audit - Fusions-acquisitions - Contrôle interne - ABC/ABM
- professeur vacataire et intervenant :
  - politique générale d'entreprise, management international
  - Lobbying et approche client - intelligence économique
  - Ingénierie d'affaires - Affaires européennes
  - Devenir force de proposition
- auteur d'articles stratégiques et management
- auteur des « fabliaux du management » Ed Chiron
- auteur d'ouvrages politiques européennes Ed Dictus Publishing
- auteur des livrets mémos



## Vos contacts



**NOVIAL *Facility* - François CHARLES**

Facilitation d'affaires

Stratégie & Management

12 rue du Port – 21130 LES MAILLYS

Tel : 00 33 (0)3 80 57 38 42 - 00 33 (0)6 23 19 56 05

fcharles@novial.fr - <http://novial.overblog.com>

414 795 344 00061 – 7022Z

