

NOVIAL

stratégie, intelligence économique et management
conseil - coaching - team building - formation

optimisation des processus et des performances
entraînement individuel - dynamique des équipes

création de liens



La force de la vision globale et du vecteur humain



Bienvenue dans le groupe NOVIAL

- *Introduction générale.....* p. 3
- *Les méthodes et secteurs d'intervention* p. 4
- *Les domaines d'intervention* p.11
- *Les outils d'intervention* p.19
- *Les formations du Novial Institute* p.20
- *Les modules activités & management* p.22
- *Les Pack industrie et hôtellerie* p.24
- *Le créateur et dirigeant* p.26
- *Notre marque.....* p.27
- *Quelques clients.....* p.28
- *Les supports* p.29
- *Contact* p.31



Un facilitateur mais aussi prestataire :



- Accompagner les organisations, les projets et les personnes
- dans les trois métiers liés de la stratégie, de l'intelligence économique et du management
- dans leur fonctionnement comme leur développement
- sur la base de solutions personnalisées et sur mesure
- utilisant des compétences éprouvées
 - de conseil,
 - de coaching stratégique, de processus, de personnes et de groupes
 - de formation
- utilisant des supports performants
- Au profit de l'industrie, des territoires, des collectivités mais également de l'assurance, de l'agriculture et de l'hôtellerie

- L'approche originale de NOVIAL repose sur un mixage complémentaire de certains métiers, de techniques d'organisation et de techniques humaines pour une approche globale, un sens et une meilleure efficacité
- L'équipe NOVIAL est composée de consultants, coach et formateurs certifiés ayant une connaissance réelle et éprouvée des organisations, des processus et de l'approche humaine
- nous pouvons faire intervenir des conseils ou coachs en renfort ou en dehors et en soutien de nos domaines d'intervention
- Nous disposons d'une approche pédagogique innovante intégrant des outils variés et des supports d'organisation, d'identité et de relation de qualité (booklets mémo, clés USB).
- grâce à son réseau international, NOVIAL peut intervenir :
 - en langue française, anglaise, allemande et espagnole
 - site en France et en Europe ou en visio-conférence



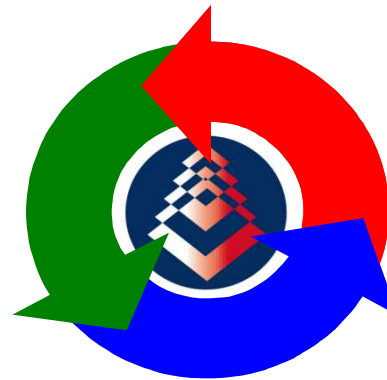
Les méthodes d'intervention

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



votre type d'accompagnement

- 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)



Notre approche de la stratégie

- « *Orientation fondée sur la base d'une analyse multicritères visant à atteindre, ou non, de façon déterminante et à LT, un certain positionnement contre certains adversaires avec un impact sur les activités et structures de l'organisation* »
- Stratégie vaut parfois mieux que persévérance
- La stratégie est une des composante de la Politique Générale des Organisations avec la structure, la prise de décision et l'identité
- Avancer est bien mais encore faut-il prendre le bon chemin
- Prendre un jour pour réfléchir peut parfois faire gagner un an
- Rien ni personne n'est à l'abri de quoi que ce soit mais laisser à d'autres faire votre stratégie c'est comme laisser sa vie entre les mains de quelqu'un d'autre sans savoir si vous serez encore là demain
- Les trois questions clés stratégiques quoi, pourquoi et surtout quand devancent les questions opérationnelles
- Les entreprises performantes connaissent leur force motrice, leur segmentation et savent définir leurs objectifs
- Etre sur une niche n'empêche pas de réaliser que la vache à lait va un jour se tarir
- La stratégie n'est pas incompatible avec les PME



Notre approche de l'intelligence économique

- On oublie souvent que les 3 composantes de l'IE sont la protection, la veille et le lobbying et que pour les aborder le coefficient de valorisation de l'effet de levier humain est bien supérieur à la technologie, sans pour autant le remplacer
- Etre actif c'est bien ! Etre « intelligent » donne du sens !
- Etre en veille sur l'autre, les marchés, les opportunités nécessite aussi la connaissance et l'intelligence de soi et du pouvoir de l'information
- L'intelligence économique est souvent liée à la stratégie dans la définition des objectifs à atteindre et au management dans la façon de les atteindre
- On considère trop souvent que la sécurité est l'affaire des spécialistes alors qu'elle concerne tout le monde.
- Les satellites ne suffisent pas pour connaître les intentions réelles.
- L'humain est un atout mais aussi un risque pour maîtriser « dans le bon sens » les règles de franchissement de la ligne imaginaire de toute prise de décision et d'action
- Les gains ou pertes de l'entreprise liés à l'IE sont quantifiables
- Le triangle de performance et d'échange entre le commercial, le marketing et la production est le premier stade d'optimisation car pourquoi aller chercher à l'extérieur alors que 60% des informations recherchées sont déjà à l'intérieur ?



Notre approche du management

- Si on peut calmer une douleur en agissant où elle apparaît, cela ne signifie pas que l'on est intervenu là où réside réellement le mal ...sauf si on agit en connaissance de cause
- comprendre ses typologies de personnalité, c'est mieux capitaliser ses atouts et maîtriser ses axes d'efforts et ses réactions de stress
- On apprend mieux à souder quand on s'assoit sur la chaise que l'on soude
- Qui travaille pour un certificat « aux hormones » subira à terme un grand vide
- Savoir motiver une équipe c'est prouver que l'on peut aller ensemble dans une même direction avec des objectifs compris par tous
- Autant il n'est peut-être pas judicieux de rajouter une nouvelle couche de peinture sur un mur qui s'effrite, autant vaut-il mieux se reposer un certain nombre de questions de fond avant d'imposer une formation de plus vouée à un impact éphémère
- Mieux vaut consulter régulièrement en enrayant ainsi tout signe naissant et potentiel de défaillance plutôt que vouloir se soigner au moment le plus critique
- Même en utilisant le système le plus performant, la saisie d'une donnée erronée fournira une information fausse.



Notre approche du coaching

- Le sportif est seul sur la piste le jour de la compétition sans qu'on lui prenne la main et sa victoire sera sans doute due en grande partie à l'accompagnement qui aura su lui faire prendre conscience et révéler ses capacités et son potentiel pour optimiser sa performance
- pour atteindre un objectif, mieux vaut définir des objectifs simples, mesurables, accessibles, réalisables et déterminés dans le temps ainsi qu'un état initial, un état final, identifier les écarts et établir un suivi
- être porteur de sens vaut souvent mieux qu'homme providence
- Avant que Fosbury n'invente une nouvelle technique de saut, il n'existait qu'une seule façon de faire avec des résultats limités
- Souvent les idées sont déjà présentes et les personnes prêtes à se parler mais elles attendent un catalyseur, un facilitateur et des méthodes
- 85 % des échecs et donc des succès sont liés au facteur humain et le taux de retour d'investissement sur l'effet de levier humain est d'autant plus élevé que la démarche est prise en amont avant l'apparition de la crise
- L'intelligence relationnelle et les formes de coaching individuel et collectifs qui la font germer est une des clés majeures de la réussite des organisations « ce qu'elle produit à l'intérieur se voit à l'extérieur »
- l'accompagnement humain ne remplace pas les outils et les méthodes mais aide aussi à mieux les assimiler et les partager
- pour être efficace, un coaching d'équipe passe aussi par des coachings individuels
- Voir aussi « explication de texte sur le coaching » sur <http://novial.overblog.com>

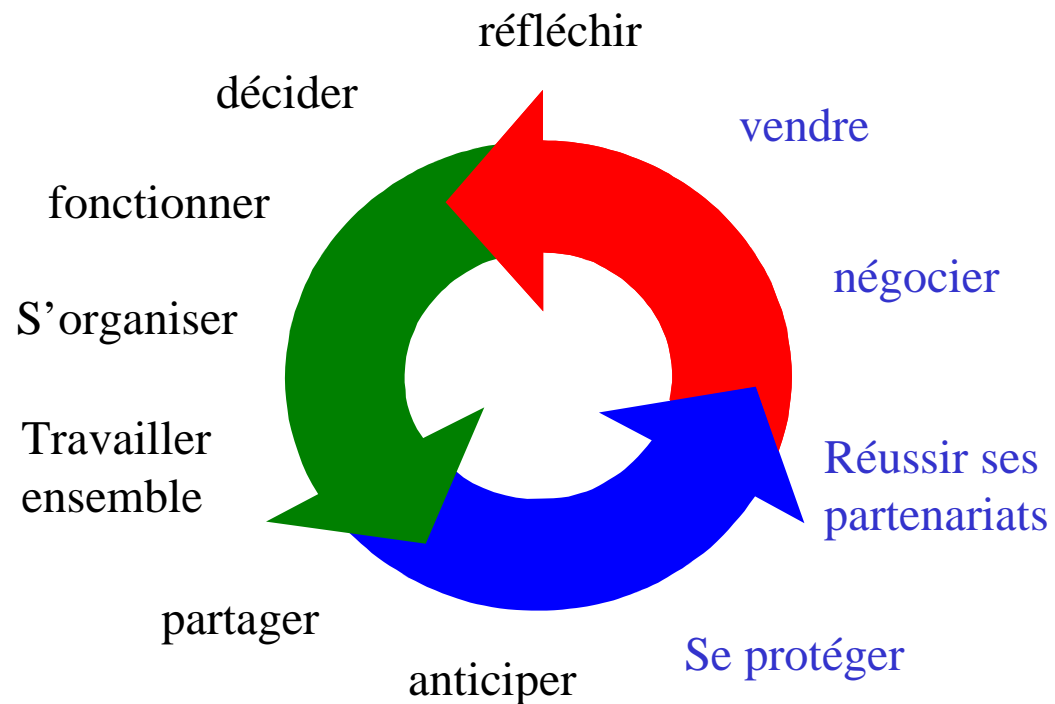


Notre approche de la formation

- En termes de différences et choix d'intervention entre les professions, le conseil sera plutôt positionné sur le savoir, le formateur sur le savoir-faire et le coach le savoir-être. Mais les limites ne sont pas figées et peuvent être mixées.
- Une bonne mise en pratique pendant la formation permettra une mémoire d'application à 60% au-delà de 6 mois. Une capitalisation à partir d'un vécu et de ressenti l'augmentera à 65%. Des supports pratiques et de qualité facilement transportables permettront un taux de 65% à plus d'un an. Découper les formations avec des objectifs de coaching permet d'atteindre 70%.
- Une formation en management doit concerner toute l'équipe, à partir du manager
- Le « coup de tamis » à partir d'un environnement différent permet une meilleure ouverture sur ses problématiques propres
- Une formation peut divulguer une vision globale et claire de l'essentiel qui peut ensuite être affinée en fonction d'un besoin spécifique
- Vous avez envie de ne retenir que trois choses, alors pourquoi faire plus ? Mais pourquoi se priver d'une plus grande richesse d'information simple et efficace à appliquer à son rythme ?
- Faire de la formation simplement pour utiliser son DIF ou ses droits c'est faire de la qualité aux hormones ou peindre un ciment qui est en train de tomber



Dans une amélioration continue et permanente entre développement et fonctionnement et entre conseil, coaching et formation



Les domaines d'intervention

Pour votre accompagnement, NOVIAL vous propose des interventions précises dans chacune des rubriques suivantes sous la forme de conseil, de coaching, d'animation ou de formation en utilisant le modèle SPM® (voir détail) :

- RH : organisation, changement, développement personnel et de groupe
- RH : optimisation de carrière, outplacement, recrutement

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

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

- management des risques, gestion de crises, médiation
- mémoire d'entreprise, optimisation coût-délais-performance

- Ingénierie et accompagnement de projets individuels ou collaboratifs
- capitalisation de feed-back, optimisation des processus



● Organisation, changement, développement personnel et de groupe

● Coaching

- du dirigeant, des collaborateurs : aide à l'identification, la compréhension et l'atteinte d'objectifs sur des aspects d'identité, de problématique de relation, de management, de leadership, de structure
- du groupe de façon individuelle et collective : fonctionnement opérationnel de l'équipe, validation des règles, des processus, de la structuration du temps, du leadership, définition des orientations du groupe en fonction des contraintes de l'environnement, optimisation de la composition des équipes, des équipages, adaptation au changement (structure, processus, technologie, produit...) identité d'entreprise, processus d'organisation, recherche de motivation, performance, recherche de sens, règles de fonctionnement, style de management, communication

● Animation

- Aide à la définition commune d'organisation, d'objectifs, de modalités de changement
- recherche d'éthique et de gouvernance



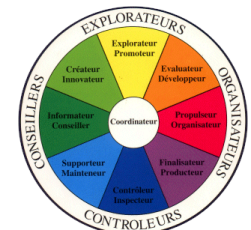
● Conseil

- Audit d'organisation (leadership, structure, membres, activités, processus) avec entretiens individuels et collectifs pour régulation ou évolution de format
- approche globale GPEC



● Formations adaptées issues de notre catalogue NOVIAL INSTITUTE

- Management individuel (CM 1) Management collectif (CM 2) Politique générale (CO)
- Maîtriser votre leadership (CL) Maîtrisez votre Stress (CS) Activités & brain
- Prise de Parole en média ou en public (CP) Atelier de créativité (AC)
- Outils "transverses" MBTI, Fables, Process Comm, Ennéagramme, Jeux, TMS, TOB



● Optimisation de carrière, outplacement, recrutement

● Coaching :

- Aide à l'identification, la compréhension et l'atteinte d'objectifs de continuité ou d'orientation de carrière - Recherche de nouveaux choix de carrière et de structure
- Prise de poste, consolidation et réorientation potentielle au sein de l'entreprise
- Aide au reclassement - aide à la négociation salariale de départ



● Animation :

- Partage d'expériences, rencontres collectives avec les entreprises



● Conseil:

- recrutement
- Mise en relation avec des entreprises
- Mentoring de réseau et de métiers

● Formations adaptées issues de notre catalogue NOVIAL INSTITUTE

- Management individuel (CM 1) Management collectif (CM 2)
- Maîtriser votre leadership (CL) Maîtrisez votre Stress (CS)
- Prise de Parole en média ou en public (CP)
- Approche Client (CAC) - Négociation & Médiation (CN)
- Optimisation de Carrière – les quatre piliers (CJ)
- Prise de Parole en média ou en public (CP)
- Outils “transverses” MBTI, Fables, Process Comm, Ennéagramme, Jeux, TMS, TOB



- **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 NOVIAL INSTITUTE**
 - 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 NOVIAL INSTITUTE**

- 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



- management des risques, gestion de crises, médiation
- mémoire d'entreprise, optimisation coût-délais-performance

- **Coaching**

- Aide à la mise en place d'une méthode AMDEC avec fiches de risques
- Mise en place de jalons et d'objectifs quantitatifs sur la démarche Qualité Sécurité Environnement et de Lean Management et de SLI

- **Animation**

- Identification des familles de risques, du traitement, de la capitalisation
- Mise en place des fiches de risque
- Capitalisation des démarches qualité sur le personnel et l'organisation

- **Conseil :**

- Rédaction de la mémoire d'entreprise ou de projet
- Préparation ou gestion immédiate des risques
- Diagnostic de processus, diagnostic qualité, solutions d'optimisation de chaîne de valeur Lean
- Médiation contractuelle et sociale et de crise opérationnelle ou sociale
- Intervention directe en négociation d'affaires ou sociales
- Intervention directe en situation de crise ou simulation de crise (catastrophes, séquestrations..)

- **Formations adaptées issues de notre catalogue NOVIAL INSTITUTE**

- Maîtrisez votre Stress (CS) - Management des Risques (CR)
- Global Brain Management (GBM) ® - Ingénierie et Management de Projet (CIMP)
- Management de Crises (CCI) - Négociation & Médiation (CN) - Activités & brain
- Outils "transverses" MBTI, Fables, Process Comm, Ennéagramme, Jeux, TMS, TOB



- Ingénierie et accompagnement de projets individuels ou collaboratifs
- capitalisation de feed-back, optimisation des processus

- **Coaching :**

- Préparation amont et accompagnement sur la vie globale du projet, veille de suivi des objectifs
- Prise de conscience des acteurs, des réalités et des responsabilités, structuration de projet

- **Animation**

- Mémoire et capitalisation du retour d'expérience positif ou négatif
- Risk management, SWOT projet, analyse Lean, Six Sigma, SWOT des acteurs

- **Conseil :**

- Vision stratégique du projet et recherche de partenaires
- formation de consortium, accords de partenariats, structuration, gouvernance
- Facilitation sur le financement de l'innovation et de l'obtention du statut d'entreprise innovante
- Facilitation sur les projets collaboratifs : nationaux, pôles, FUI, EUREKA, Eurostar, PC
- Ingénierie et rédaction de projet (stratégie, marketing, chaîne de valeur, planification, finances, risques)
- Suivi et capitalisation de projet, échange de bonnes pratiques

- **Formations adaptées issues de notre catalogue NOVIAL INSTITUTE**

- Politique générale des organisations - Maîtriser votre leadership (CL)
- Global Brain Management (GBM) ® - Ingénierie et Management de Projet (CIMP)
- Management de Crises (CCI) - Négociation & Médiation (CN)
- Management des Risques (CR) - Intelligence Economique (CIE) Activités & brain
- Outils "transverses" MBTI, Fables, Process Comm, Ennéagramme, Jeux, TMS, TOB



Des interventions de coaching de personnes, d'organisations ou de projet claires et efficaces

Coaching individuel :

- Séances de 2 h
- contact téléphonique ½ h / sem
- lieu validé en commun et proche de votre emplacement géographique avec possibilité de repas pendant la séance
- en entreprise avec accord du client
- formule spéciale golfeurs « golf & brain » ® et Horse & brain ®

Coaching d'équipes :

- objectifs opérationnels
- actions de régulations
- mixage coachings individuels et collectifs
- mixage des savoir-faire techniques et des outils de facilitation
- mixage possible des team building intellectuels et d'activités
- périodes journalières
- durée définie en commun
- en entreprise ou lieu de séminaire à définir

DEONTOLOGIE

- des formations continues
- des supervisions permanentes
- le respect de la confidentialité, et l'obligation de réserve
- le respect et bienveillance des personnes et des organisations
- l'obligations de moyens et de lieux
- la disponibilité
- la thérapie vérifiée des intervenants
- une demande et des contrat clairement formulés
- L'arrêt possible de l'intervention en cas de découverte de fausse règle
- la compréhension sans jugement, l'ouverture d'esprit
- le respect des différences, l'authenticité, la créativité
- En accord (pour le coaching) avec les déontologies de
 - la Société Française de Coaching
 - La section française de l'International Coach Federation (ICFF)



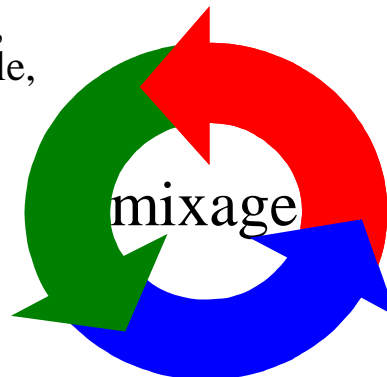
L'approche transverse SPM[®] de NOVIAL

Considérant que certains cherchent des concepts Stratégiques, d'autres des Processus, d'autres du Mental, NOVIAL a créé le système « SPM »[®] (Stratégie, Processus, Psychologie, Management, Mental) applicable de façon indifférenciée, simple et efficace à l'intérieur ou en dehors de leur champ d'application naturel pour vous poser les bonnes questions et vous accompagner au mieux dans l'analyse de la demande, la compréhension de l'environnement, le diagnostic, le questionnement, l'écoute, la remise en question, l'identification des facteurs clés et des points durs et **l'atteinte de vos objectifs**. SPM est utilisé par des coachs et consultants labellisés.



outils de Processus :
MCO, AMDEC,
SMART, Ishikawa,
Analyse Fonctionnelle,
5M, 5S, ingénierie
concourante...

**outils d'analyse
Stratégique, de
marketing et de
politique générale :**
SWOT, LCAG,
matrices BCG,
TOB..



outils de Management :
blason, matrice de
connaissance, vision
partagée, écoute active,
curseur, autonomie,
reconnaissance...

**outils Mentaux et de
Psychologie :** PNL, AT,
MBTI, Team
Management System,
Process Comm,
Ennéagramme..



I - Les trainings « métiers » du NOVIAL INSTITUTE

Mieux faire son métier avec le mixage des savoir-faire techniques, d'organisation et d'optimisation et des savoir-être humains et relationnels

- Politique générale des organisations
- Management individuel (CM 1)
- Management collectif (CM 2)
- Maîtriser votre leadership (CL)
- Maîtrisez votre Stress (CS)
- Approche Client (CAC)
- Global Brain Management (GBM)®
- Ingénierie et Management de Projet (CIMP)
- Management de Crises (CCI)
- Négociation & Médiation (CN)
- Management des Risques (CR)
- Intelligence Economique (CIE)
- Optimisation de Carrière (CJ)
- Prise de Parole en média ou en public (CP)
- Mieux Enseigner (CE)®

Demandez nous notre catalogue détaillé
Laissez nous vos coordonnées, vos demandes d'information et vos souhaits sur contact@novial.fr

MIXAGE SPM®

Formations
intra ou
inter-
entreprises
de 1 j à 12 j
à Paris,
Dijon, Lyon,
Marseille,

4 Tarifs :
grande
entreprise,
PME et prof
libérales,
associations
et public,
particulier

Enregistrée sous le numéro 11 75 44216 75 auprès du Préfet de région d'Ile de France



II - Les trainings « outils transverses »

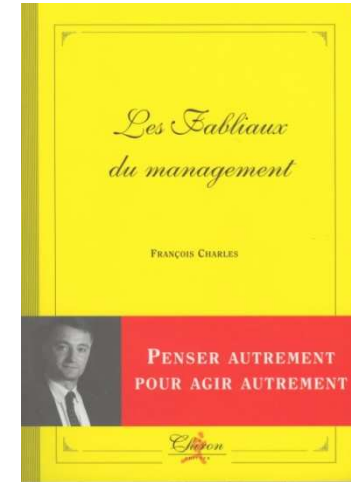
n° formation 11 75 44216 75
auprès du préfet de région IDF

Mieux se connaître, fonctionner, communiquer et travailler ensemble

Formations
intra ou
inter-
entreprises
de 1 j à 4 j
à Paris,
Dijon,
Lyon,
Marseille

- **Manager avec les fables (MF) ®**
- **le MBTI / CCTI (MTI) ®** (polarités de Jung)
- **le Team Management System (TMS) ®**
- **l'Ennéagramme (ME) ®**
- **la Process Communication (MPC) ®**
(communication transactionnelle)
- **Les jeux** (d'Eric Berne)
- **La Théorie des Organisations de Berne (TOB)**
- **Ateliers de Créativité (AC)**

Les Fables du
Management



Remise des inséparables
« booklet-mémo » **NOVIAL®**
au format de poche



III - Les trainings « sportifs »

*Etre plus performant sur la stratégie, les processus et
le mental grâce aux outils de l'entreprise*

Golf & Type (GT) ® Golf & Brain (GB) ®

Horse & Type ® Horse & Brain ®

Formation de formateurs

Team Management System

Na pas jeter sur la chaussée



Les modules « activité & brain[®] »

NOVIAL[®]



Découvrez le développement personnel et collectif ou travaillez votre stratégie et vos opérations en mixant et en créant des liens entre activités et management

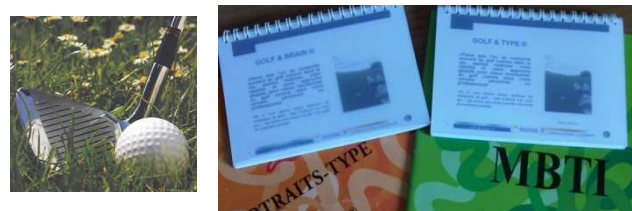
Animation NOVIAL
Utilisez votre DIF

parler stratégie en parcourant les grandes batailles : Austerlitz et Waterloo, 1870, la Grande Guerre, ligne Maginot, Débarquement



photos NOVIAL

découvrez l'entreprise avec le golf



Découvrir et mémoriser les différences avec un fil rouge original le jeu (casino) - l'oenologie
La cuisine - La création de parfum
l'art, les jeux de rôle (Kaamelott)

Participez à une activité en matinée et découvrez vos polarités de Jung ou d'autres outils l'après midi par retour d'expérience de la matinée

Processus : réaliser une action le temps d'une croisière sur pénichette ou Clubmed2 en Méditerranée)



photos Club Med

Comprendre d'autres styles de management et d'atteinte d'objectifs avec d'autres cadres de référence : le sport automobile, la vigne ...



Découvrez nos séminaires de 3 à 5 jours vendanges & brain en Bourgogne et dans le Jura
Matinées de vendange, après midi de décryptage management, soirées culturelles



parler mémoire et identité d'entreprise à travers l'archéologie



Et Module Europe !

Demandez nous notre catalogue



Module à venir



● Sports automobiles & Management

- Observez une équipe automobile, vivez leurs émotions et tirez en profit pour votre entreprise

● Entraînement extrême & Management

- Vivez un parcours commando ou une simulation de prise d'otage et ressentez mieux les émotions et les méthodes de management

● Conduite d'Etat Major d'armée & Management

- Vivez les prises d'information et de décision des militaires dans un centre de simulation opérationnelle et repartez avec des outils d'efficacité

● Gastronomie et Management

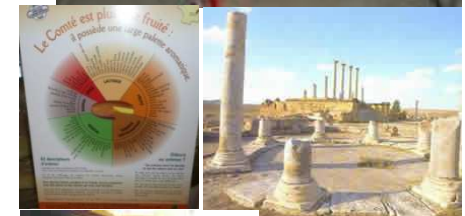
- Revendiquez vos préférences de perception pour mieux apprécier les produits et finalement...vous connaître vous-même !

● Désert & Management

- Proche du concept d'Abbaye & Management, la marche dans les déserts - avec divers agréments - révélera la personne qui est en vous et vous fera sans doute prendre du recul sur l'entreprise

● Cheval & Management

- Sans monter, et donc ouvert à tous, découvrez la communication non verbale en contact avec le cheval et profitez en pour découvrir également votre type de personnalité



Les 4 piliers du Pack Industrie

Une approche globale sur nos métiers et votre environnement
pour votre fonctionnement et le développement de votre entreprise

Demandez nous le descriptif détaillé de chaque PACK

- PACK Politique Générale d'Entreprise
- Stratégie, identité, organisation, prise de décision

- PACK MANAGEMENT
- Prise de conscience
- Travailler ensemble
- Accompagnement individuel et d'équipe

Vous
choisissez



vous ou vos
prestations

- PACK Intelligence économique
- Dont Pack FUSACT et Pack FACILITY
- Protection, veille et lobbying

- PACK INNOVATION
- Vision globale du projet de la stratégie à la coordination

<http://novial.overblog.com> – www.novial.fr



Les 4 piliers du Pack Hôtellerie

Une approche globale sur nos métiers et votre environnement pour votre fonctionnement et le développement de votre établissement

- formation en management et approche client

- coaching de développement individuel et d'équipe



- Coaching, conseil en stratégie & développement

- conseil en organisation

fcharles@novial.fr site : www.novial.fr





Le fondateur de NOVIAL : la conjugaison du vecteur humain et d'expériences techniques

François CHARLES, fondateur de NOVIAL® a acquis une connaissance et une intelligence des métiers, du vocabulaire et des enjeux des organisations à travers des expériences fonctionnelles et opérationnelles internes en stratégie, management, maîtrise des risques, coopération et négociation internationale à la Délégation Générale pour l'Armement, dans l'industrie et les services ainsi qu'externes comme consultant dans un grand cabinet d'audit puis de façon indépendante en stratégie, organisation au profit des groupes et des PME ou en protection financière et sociale pour cadres et dirigeants. Partenaire officiel euro, il participa également aux réflexions sur l'industrie aéronautique et au projet de constitution européenne. Il est président fondateur d'associations sur l'Europe, le sport et l'environnement. Convaincu de l'effet de levier de l'approche humaine, il affirma peu à peu son positionnement pour l'accompagnement en développant sa pratique du coaching au profit des personnes et des équipes. Il suit les déontologies de la Société Française de Coaching et de L'International Coach Federation (ICF).

Ancien élève de l'ESIEA, puis de l'Ecole Supérieure d'Administration de l'Armement, il est titulaire d'un mastère audit & conseil (finance-gestion) de l'ESCP/EAP, d'un 3^e cycle de défense, géostratégie et dynamiques industrielles de Paris II, doctorant en économie à Paris I la Sorbonne, et également diplômé de formations supérieures en commerce international ainsi qu'en protection financière et sociale. Avec plus de 400 heures de formation, il est certifié MBTI et Team Management System, formé au 360° à la Posture de Coach (Académie du coaching) à la Process Comm (Kahler Communication) à l'Ennéagramme (CEE), à la NL (Reperes) et à l'Analyse transactionnelle (ATORG). Il est formé à l'intervention de crise humanitaire internationale, à l'analyse transactionnelle et au renseignement.

Auteur des « fabliaux du management – penser autrement pour agir autrement », il intervient également comme professeur vacataire dans certaines écoles de management (politique générale, négociation internationale, approche client, management européen, ingénierie de projets). Combiné à ses connaissances des métiers, son goût prononcé pour la communication et les relations humaines ainsi que ses expériences complémentaires, en font un interlocuteur reconnu pour une optimisation des processus et de leur contenu. Cette approche est respectée par tous les coachs et conseils labellisés NOVIAL au profit du développement durable de ses clients.



Notre marque

- NOVIAL a une triple signification.
- Notre marque a été créée et choisie pour notre activité de conseil et d'accompagnement car elle signifie NOUvelle VIsion globALE. Elle est aussi le nom d'une langue internationale auxiliaire inventée par un linguiste danois au début du 20^e siècle pour faciliter la communication et l'amitié entre les divers peuples du monde, sans remplacer leurs langues maternelles.
- La couleur de notre logo : le rouge donc correspond à la sécurité intérieure, l'enracinement dans la matière, la stabilité, la droiture, la puissance, la force et la ténacité. Le bleu foncé ou l'indigo représente l'intuition, la connaissance et la conscience universelle. Le rouge et le bleu mélangés donnent la couleur violette qui est la couleur de la guérison, de la méta-situation, de la maturité et de l'harmonie avec l'autorité. Le blanc mêlé rappelle la démarche française mais également anglo-saxonne, les deux premiers drapeaux créés existant
- La forme de notre logo représente d'une part l'harmonie entre le symbole parfait qu'est le rond, le yin vers le possible et le yang ancré au sol imbriqués en phases croissantes et d'autre part l'abeille bâtisseuse



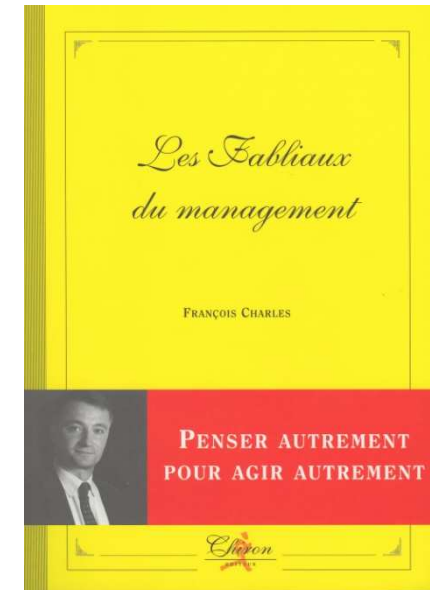
Aperçu de certains de nos clients en coaching, conseil et formation pour la stratégie, le management et le développement personnel

- pour les démarches structures, projets ou équipes
 - EADS
 - THALES
 - 3M
 - DGA
 - Ministère de la Défense
 - FNICGV
 - VIPCAR
 - Casino Emeraude
 - Fondation pour la Recherche Stratégique
 - PME industrielles ou de services
- Pour les approches personnelles :
 - Près de 40 dirigeants ou cadres de PME en France et à l'étranger (Europe, Suisse, Etats-Unis, Afrique)
 - Quelques artistes
 - Quelques personnes publiques
 - Déjà plus de 50 golfeurs et cavaliers



Un livre de référence pour penser et agir autrement

- Les fables de La Fontaine prouvent toujours leur bon sens ainsi que leur côté pratique et efficace permettant de mieux comprendre certains comportements et certaines émotions par des images et des métaphores qui valent souvent mieux qu'un long discours.
- Les relations de l'homme avec la nature ont toujours été riches d'enseignement. Pourquoi ne pas transposer dans le monde du travail les leçons puisées dans la vie quotidienne ou dans celles du monde animal ? Comment adapter son discours en fonction des circonstances ? Anticiper face à la concurrence ? Etre performant ? Faire preuve d'initiative ? Gérer les relations avec ses collaborateurs et ses clients ?
- De la même façon, François Charles propose une nouvelle manière d'aborder le management à l'aide de fables et tableaux inédits pour illustrer d'une manière vivante et concrète la vision globale du monde de l'entreprise. Le pas sera vite franchissable pour créer ensuite vous même vos propres fables afin d'illustrer, dans le monde professionnel comme dans votre environnement personnel, les comportements et processus actuels comme les objectifs futurs avec les ressources, méthodes et moyens à mettre en place.
- Il sera également possible d'aborder d'autres concepts d'optimisation, développés dans l'ouvrage de référence, adaptables aux fonctions vitales de fonctionnement et de développement de l'entreprise. Ainsi notamment : la théorie des cycles, le système "bottom-up down", les phénomènes de taille critique, "la médecine d'entreprise", "le bio-management", l'approche de la vision globale, le coaching, le "team-management" le concept "sport et culture" et une méthode d'approche client et dynamisme commercial.



Ainsi que de nombreux articles en stratégie, intelligence économique et management consultables sur <http://novial.overblog.com>



Des supports de formation de qualité



- Distribués lors des formations ou des accompagnements, ces « livrets mémos »[®] sont réalisés au format de poche (10x14 avec couverture plastifiée et papier 120g) pour une mise en pratique permanente et efficace des méthodes au bureau, lors de vos déplacements ou de vos loisirs pour les golfeurs (voir Golf & type).
- Devant leur succès, ils sont également distribués en vente seule.

- Coach & Management individuel[®]
- Coach & Management collectif[®]
- Coach & Risk (CR)[®]
- Coach & Job (CJ)[®]
- les fabliaux du management[®]
- les typologies de morphopsychologie[®]
- la Process Communication
- les outils de facilitation de processus[®]

- Coach & Négo (CN)[®]
- Coach & Approche Client (CAC)[®]
- Coach & Crises (CCI)[®]
- Coach & Intelligence Economique (CIE)[®]
- le MBTI I le MBTI II
- Horse & Type[®] Horse & Brain[®]
- Golf & Type[®] Golf & Brain[®]
- les outils de facilitation de politique générale[®]



Vos contacts

NOVIAL

François CHARLES

Conseil, coaching & formation
Stratégie, intelligence économique et management
Executive coach & search

12 rue du Port F - 21130 LES MAILLYS

Tel : 00 33 (0)3 80 57 38 42 414 795 344 00061 – 7022Z

Anciennes coordonnées : 33, rue Galilée F – 75116 PARIS

SARL au capital de 11 000 euros - RCS PARIS 504994377 - APE 7022Z

contact@novial.fr - fcharles@novial.fr site : <http://novial.overblog.com> et www.novial.fr

