NOVIAL

NOVIAL CONSULTING SAS – NOVIAL INSTITUTE SAS
Conseil, coaching et formation
Stratégie & Management
Risques, KM, Retex, Intel Eco, Partenariats
Innovation, transmission, tranformation
Executive & Senior Coach & Search

Plaquette générale de présentation

Bienvenue chez NOVIAL INSTITUTE SAS & NOVIAL CONSULTING SAS

- *Introduction générale……..……..* *p. 3*
- *Les méthodes et philosophies d'intervention .....…* *p. 4*
- *Le Pack industrie ……..…..…….* *p.11*
- *Les domaines d'intervention …….…….* *p.12*
- *Les outils d'intervention ……..…..…..……..….* *p.20*
- *Les training métiers et outils transverses……* *p.21*
- *Les team building activités & management …..…* *p.25*
- *Le créateur – dirigeant, les équipes……....* *p.28*
- *Notre marque…….....* *p.31*
- *Quelques clients……* *p.32*
- *Les supports …….* *p.33*
- *Contact ……...* *p.38*

Nos métiers

- **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 essentiellement de **l'industrie dont défense, aéronautique, automobile, énergie; des territoires, des collectivités, des administrations et de l'hôtellerie**

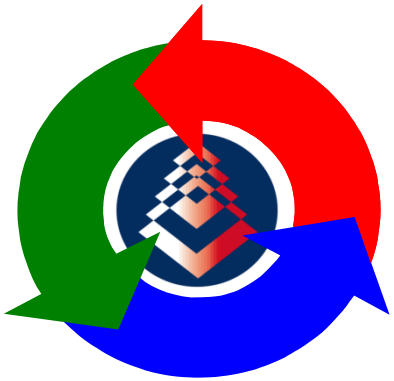
- L'approche originale de NOVIAL repose sur un **mixage complémentaire de certains métiers, de techniques d'organisation et de techniques humaines** pour une approche globale, un sens et une meilleure efficacité
- **L'équipe NOVIAL est composée de consultants, coach et formateurs certifiés** ayant une 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 INSTITUTE & NOVIAL CONSULTING vous proposent 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'accompa-gnement

- 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

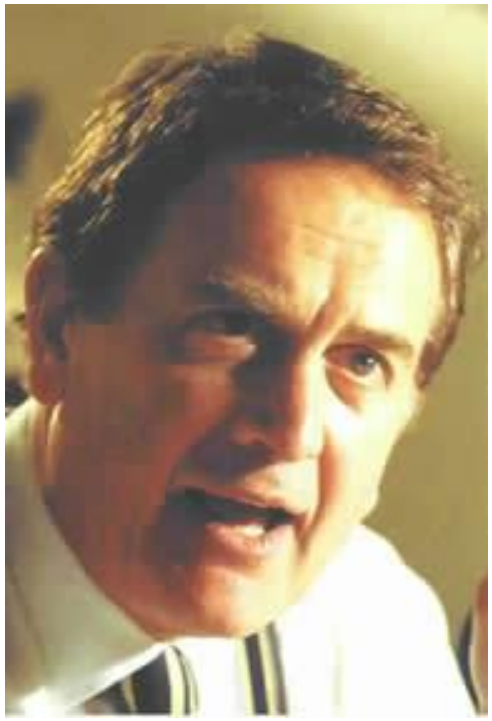
- *« Orientation fondée sur la base d'une analyse multicritères visant à atteindre, ou non, de façon déterminante et à LT, un certain positionnement contre certains adversaires avec un impact sur les activités et structures de l'organisation »*
- Stratégie vaut parfois mieux que persévérance
- La stratégie 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 connaitre les intentions réelles.
- L'humain est un atout mais aussi un risque pour maitriser « 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 apparait, 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 un 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

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)

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

PACK INDUSTRIE et ses 4 piliers d'intervention (se déclinant chacun également)

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

- Politique Générale
- Stratégie, identité, organisation, prise de décision

Vous choisissez

votre ou vos prestations

Intelligence économique (protection, veille, lobbying, organisation)

Fusion acquisition

Partenariats - Transmission

- PACK MANAGEMENT
- Prise de conscience
- Travailler ensemble
- Accompagnement individuel
- Et collectif

Accompagnement et valorisation de l'Innovation

Risk Management

- KM, RETEX

Www.novialgroup.fr - contact@novialgroup.fr

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) avec des intervenants d'approche globale ou spécialisés:

- 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

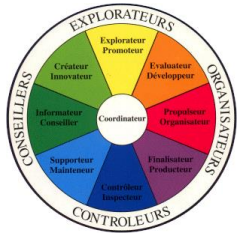
- Ingénierie et accompagnement de projets individuels ou collaboratifs
- capitalisation de feed-back, optimisation des processus

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 de cadres, ingénieurs et dirigeants
  - 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 de rapprochement
  - Ateliers de simulation de modèles, de recherche de sens
  - Analyse et consolidation de retour d'expérience négatifs ou positifs
- **Conseil**
  - Études sectorielles, Intelligence industrielle, apports d'éléments de vision
  - Identification et recherche des partenaires financiers et technologiques
  - Réalisation d'accords de partenariats, coordination de projets, ingénierie de transmission
  - Mise en place de managers de transition
  - Lobbying national et européen
- **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

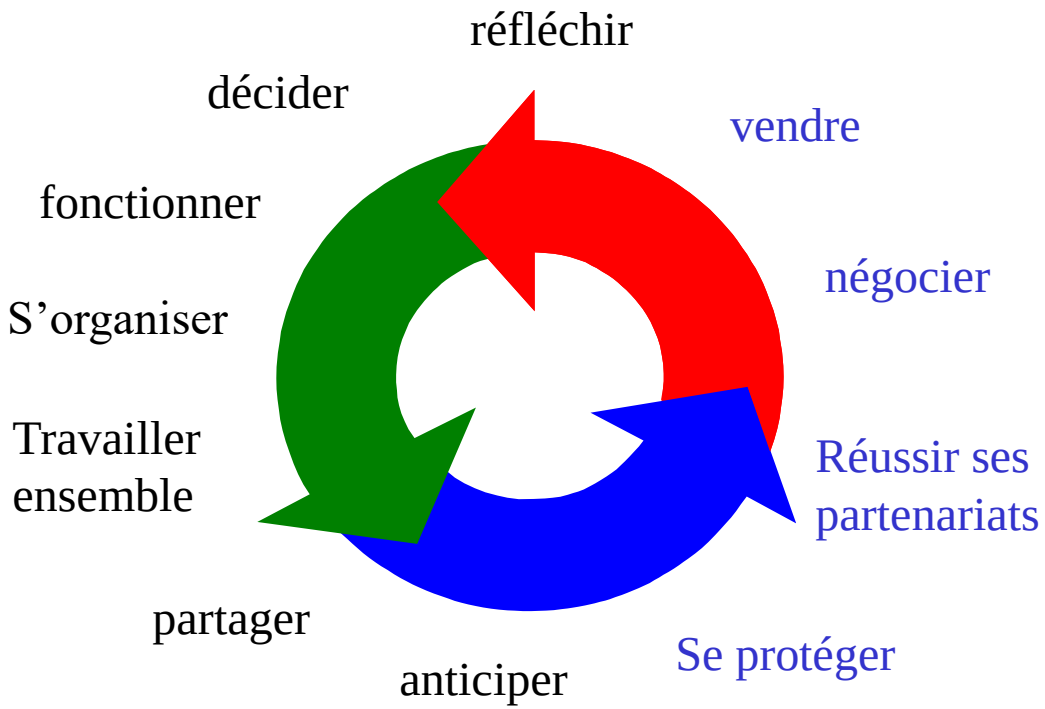
- management des risques, gestion de crises, médiation
- mémoire d'entreprise, optimisation coût-délais-performance

- **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 chaine 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, accompagnement et valorisation de projets
- 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, chaine 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

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

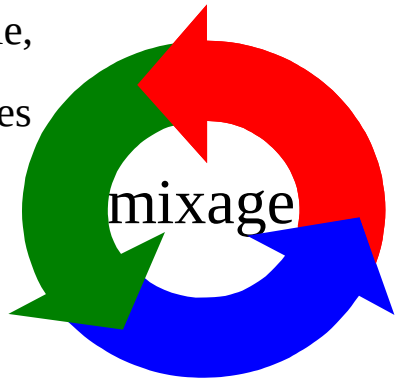


L'approche transverse SPM ® de NOVIAL

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, méthodes militaires…

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 » (1)

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 (PGO)**..... **p.22**
- **Management individuel (CM 1)** **p.23**
- **Management collectif (CM2)** **p.24**
- **Motivation et Efficacité managériale** (MEM)..... **p.25**
- **Maîtriser votre leadership (CL)** **p.26**
- Initiation aux outils de stratégie et de marketing (COSM)..... **p.27**
- Coaching stratégique et opérationnel..... **p.28**
- Initiation aux outils de processus (COP) **p.29**
- **Maîtrisez votre Stress (CS)** **p.30**
- **Approche Client (CAC)**..... **p.31**
- **Global Brain Management (GBM) ®** **p.32**
- **Ingénierie et Management de Projet (CIMP)**..... **p.33**

I - Les trainings « métiers » (2)

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

- **Management de Crises (CCI)** **p.34**
- **Négociation & Médiation (CN)** **p.35**
- **Management des Risques (CR)** **p.36**
- **Intelligence Economique (CIE)** **p.37**
- **Lobbying et influence (CLI)** **p.38**
- **Savoir vendre à l'Etat et aux collectivités** **p.39**
- **Optimisation de Carrière (CJ)** **p.40**
- **Mieux Enseigner (CE) ®** **p.41**
- **Résilience ®** **p.42**
- **Affaires européennes (AFE)** **P.43**
- **Stratégie, tactique et leadership militaires au profit des organisations …** **p.44**
- **Coach Immo – approche mentale, marketing et opérationnelle**..... **p.45**

II - Les trainings « outils transverses »

Mieux se connaître, fonctionner, communiquer et travailler ensemble

- Certification à la méthode SPM NOVIAL ® ..... p. 45 *nouveau*
- **Manager avec les fables (MF) ®**..... p.46
- **le MBTI / CCTI (MTI) ®** p.47
- **le Team Management System (TMS) ® p.48**
- **l'Ennéagramme (ME) ®..... p.49**
- **la Process Communication (MPC) ®..... p.50**
- **Les jeux p.51**
- **La Théorie Organisationelle de Berne (TOB)..... p.52**
- **Ateliers de créativité p.53**

III - Les trainings « sportifs »

Etre plus performant stratégiquement, sur les processus et mentalement grâce aux outils de l'entreprise et au modèle SPM ® de NOVIAL ®

- **Golf & Management ou Golf Sportif**
  - **Golf & Type (GT) ®** p.54
  - **Golf & Brain (GB) ®** p.55
  - **Formation de formateur GT & GB ®** p.56
  - **Formation de Coach GT & GB ®** p.57

  voir aussi la plaquette spécifique Golf & Management ®
- **Cheval**
  - **Horse & Type (HT) ®** p.58
  - **Horse & Brain (HB) ®** p.59
  - **Formation de formateurs HT & HB ®** p.60
  - **Formation de Coach HT & HB ®** p.61
- Management sportif p.62
  - Voir aussi Team Management System p. 27

I – Catalogue « activités & management »

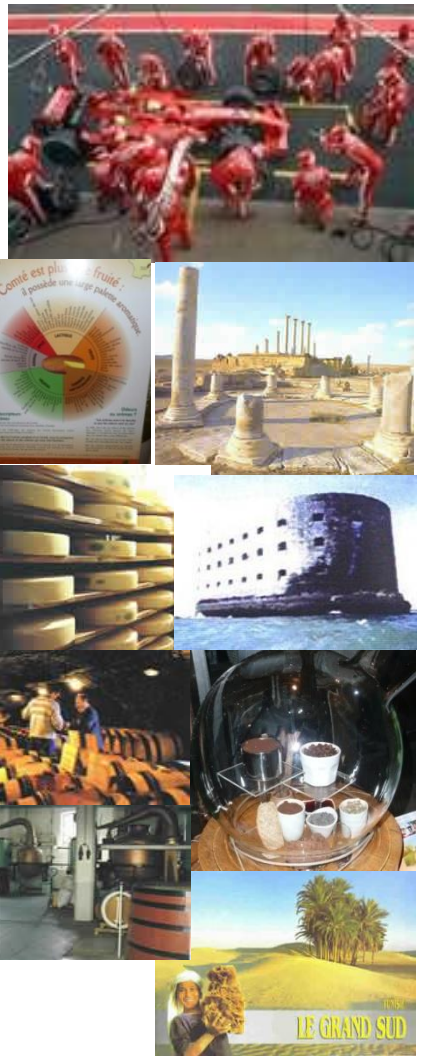
- Alésia & stratégie / management p.5
- Grandes batailles & stratégie / Management p.6
- Parfum & management p.7
- Casino & management p.8
- Cuisine & management p.9
- Vendanges & management p.10
- Monastère & management p.11
- Une journée en forêt p.12
- Jeu de Rôle & management p.13
- Art & management p.14
- Musique & management p.15
- Croisière & management p.16
- Séminaires « coup de tamis » p.17
- Golf & management p.18
- Vie de couple ! & management p.20
- Modules à venir p.22
- Supports p.22
- Bulletin d'inscription et contact p.24

Le principe des modules activités & management

- Utiliser une activité pour créer de la cohésion est un principe désormais répandu
- **Sachez désormais capitaliser et profiter de ces activités pour travailler en séance sur vos besoins spécifiques de fonctionnement et de développement**
- apparaître les liens avec les situations rencontrées dans l'entreprise.
- D**écouvrez un ou plusieurs outils de stratégie, management** ou développement personnel d**u modèle SPM®** (stratégie, processus, psychologie, management, marketing, mental) liés à chaque activité vécue qui seront mieux mis en mémoire et de façon durable avec possibilité d'approfondissement dans nos formations traditionnelles (voir catalogue)
- Animation NOVIAL INSTITUTE n° formation 26 21 03270 21 auprès du préfet de région Bourgogne
- **Accompagnement réalisé par des formateurs labellisés NOVIAL INSTITUTE**
- Prestations annexes assurées par des professionnels sélectionnés dans leurs secteurs

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 connaitre 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 le communication non verbale en contact avec le cheval et profitez en pour découvrir également votre type de personnalité



Le créateur : Une conjugaison entre ressources humaines et expériences techniques

- 57 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
  - diplômé en assurances de personnes
- formations techniques relationnelles : (plus de 400h)
  - Créateur du concept SPM
  - 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)
- Déontologie de la SFCoach et de l'ICF
- Supervision et thérapie
- 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
- AXA Conseil
  - Protection et optimisation financière et sociale
  - Particulier, chef d'entreprises, collectif
- professeur vacataire et intervenant :
  - politique générale d'entreprise, management international
  - Lobbying et approche client - intelligence économique
  - Ingénierie d'affaires - Affaires européennes
- auteur d'articles stratégiques et management
- auteur des « fabliaux du management » Ed Chiron
- auteur des livrets mémos

une équipe d'intervenants

- Consultants, coachs et / ou formateurs
- D'hommes et de femmes de différentes nationalités
- Intervenant en français, anglais et allemand
- Généralement séniors
- Mobilisables en fonction de l'importance des missions
- Spécialisés et capables d'intervenir en binômes ou de formation, d'expérience et d'approche globale
- Labellisés NOVIAL avant intervention

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° 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

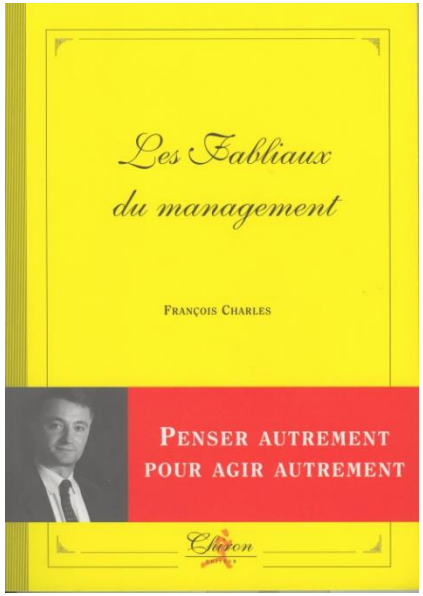
- pour les démarches structures, projets ou équipes
  - EADS - THALES
  - 3M – 3A
  - DGA
  - Ministère de la Défense
  - FNICGV
  - VIPCAR
  - Casino Emeraude
  - Fondation pour la Recherche Stratégique
  - PME industrielles ou de services
  - Référencé dans de nombreux OPCA dont ANFA, ADEFIM, FAFIEC, FAFIH, AGEFOS,

- Au profit essentiellement de **l'industrie dont défense, aéronautique, automobile, énergie; des territoires, des collectivités, des administrations et de l'hôtellerie**

- 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

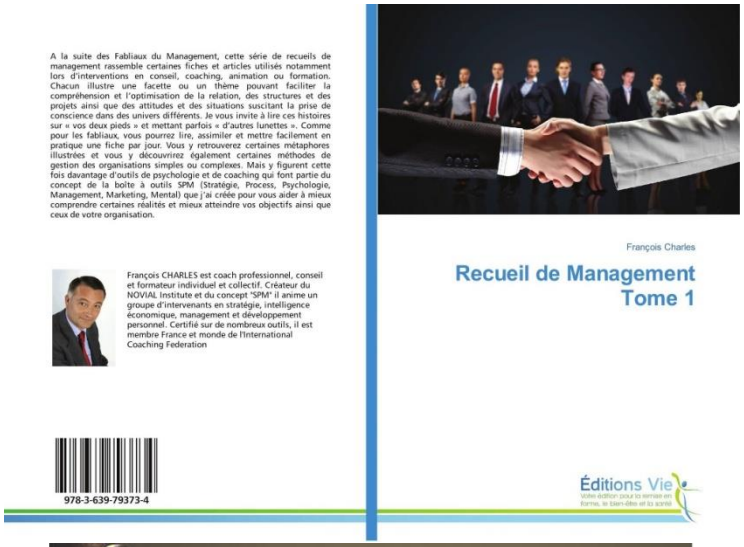
Un livre de référence pour penser et agir autrement

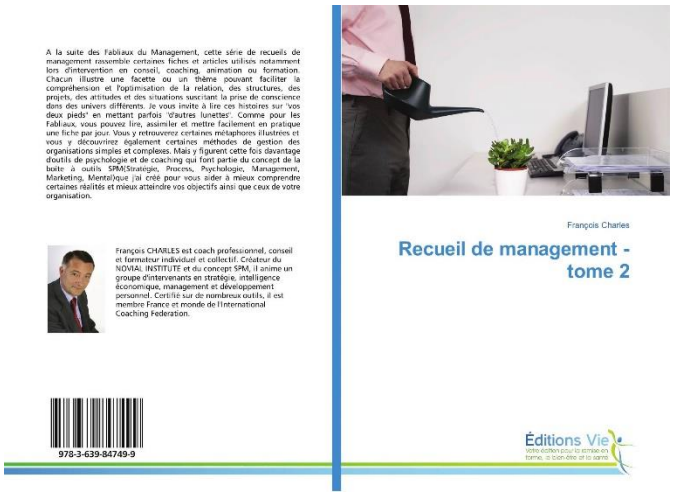
- Les fables de La Fontaine prouvent toujours leur bon sens ainsi que leur côté pratique et efficace permettant de mieux comprendre certains comportements et certaines émotions par des images et des métaphores qui valent souvent mieux qu'un long discours.
- Les relations de l'homme avec la nature ont 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.

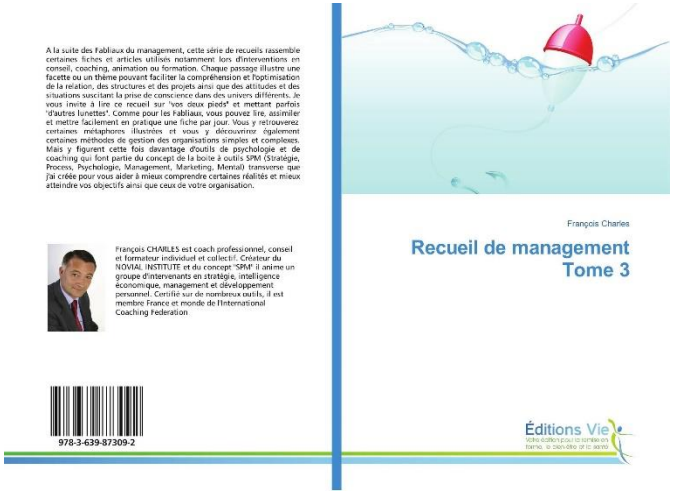


Ainsi que de nombreux articles en stratégie, intelligence économique et management consultables sur http://novial.overblog.com

Des recueils de stratégie et de management







Des « cartes de management » issus notamment des booklets mémos

De Charybde en Scylla

- Allez-vous de mal en pis ?
- Avez-vous choisi le danger et le risque le plus acceptable ?
- Avec quels dommages, conséquences et sacrifices calculés ou cachés ?
- Si vous enlevez ce mal quel autre pourrait apparaitre ?
- Quels sont vos Charybde et Scylla internes et externes dans vos organisations ?

178 Les cartes du management NOVIAL facilitation stratégique et opérationnelle

Stratégie ou tactique ?

- Séparez le jaune du blanc de l'œuf comme les questions d'une même recette
- S : plutôt Quoi ? Pourquoi? Quand ?
- T : plutôt Qui ? Où ? Comment ? Avec qui ? Combien … (voir OPACQ)

219 Les cartes du management NOVIAL facilitation stratégique et opérationnelle

Le percussionniste

- il fait partie de l'équipe, maîtrise de multiples instruments sans être payé plus ni moins
- souvent en fond de salle on remarquera à un moment sans doute son absence
- sans être un premier violon, on s'en souviendra pourtant pour une tâche précise et essentielle, comme un coup de cymbales donné avec succès ou … manqué !
- qui est chez vous le percussionniste ?

273 Les cartes du management NOVIAL facilitation stratégique et opérationnelle

MIDWAY : la victoire à 1 contre 10

- Calendrier trop serré
- Trop grande complexité
- Dispersion des moyens
- Absence de renseignements
- Manque de souplesse
- Confiance excessive
- Malchance et enchaînements fatals

- Audace et perspicacité
- Habileté, précision
- Chance
- Failles de l'ennemi

186 Les cartes du management NOVIAL facilitation stratégique et opérationnelle

Le voleur de cuivre

- Une personne propose des fils de cuivre pour installer une pancarte alors que vous êtes fait vandalisé.. en cuivre
- Certaines personnes viennent vous voir spontanément comme pour avoir quelque chose à se faire pardonner…
- Allez vous les dénoncer ou pardonner et ranger cela dans votre poche ?

292 Les cartes du management NOVIAL facilitation stratégique et opérationnelle

Les traces et la piste

- A qui sont ces traces ?
- Fraîches ou anciennes ?
- Quoi ? Qui ? Pourquoi ? Combien ? Comment..
- Volontaires, normales ou insouciantes ?
- Quels objectifs ?
- Quelle avance ?
- Quelle stratégie ou tactique de réaction
- Quels efforts déployer ?

214 Les cartes du management NOVIAL facilitation stratégique et opérationnelle

Des articles de stratégie publiés régulièrement sur notre site www.novialgroup.fr, dans la presse nationale LesEchos.fr et en livre

- Logique de subsidiarité en attente d'une vraie politique européenne de défense
- Le MBTI au service de la stratégie
- Réjouissons-nous, un avion de chasse européen dansera la Samba
- Comment réagirait l'Europe s'il s'agissait d'une attaque nucléaire ?
- L'effet de levier humain du renseignement et de l'intelligence économique
- Etonnez-vous ! C'est bon pour votre entreprise et votre organisation
- La stratégie est-elle incompatible avec les PME ? (1) et (2)
- Vos Domaines d'Activité Stratégiques (DAS) sont-ils SMART et GROW ?
- Le difficile « tâtonnement walrasien » français de compétitivité
- L'analyse transactionnelle au service de la marque et de la théorie des cycles
- Syrie : le passer outre de l'ONU cachera l'échec politique de l'Union européenne
- Un livre blanc sur la défense de consolidation et de contradiction
- Vers quel modèle de défense européenne ? - A la redécouverte des centimes d'euros
- Les Grandes batailles au secours des organisations - Corée du Nord : encore un loupé pour l'UE ?
- « Politiques européennes » (Tomes 1 et 2) Dictus Publishing 2013
- L'intervention « pour l'instant française » au Mali
- Le modèle économique « social et solidaire » des vide-greniers
- Le projet de la compagnie aérienne super luxe First Class Airline
- Le projet de château hôtel SPA de Nogent les Montbard - La France passe de 20 à 19… et alors ?
- Les trois piliers de l'intelligence économique au service de la défense nationale (RDN)
- Pétrole et géostratégie (ESCP Europe Mag) - Marketing stratégique et management
- Etc …

Des articles de stratégie publiés régulièrement sur notre site www.novialgroup.fr, dans la presse nationale LesEchos.fr et en livre

- Le pardon de Madiba – le canevas – le maître de thé – cerveau et management
- La Théorie des Organisations de Berne (TOB) au service des pôles de compétitivité et des clusters
- Comment gérez-vous votre PRAJI ® transactionnel au quotidien ? – l'exercice de l'aveugle
- Extravertis, rédigez vos emails…sans être connectés – Projection(s) ! – l'art de la médiation
- Faites le test de la matrice MCO – le modèle d'équilibre de l'œuf – le filtre à café
- Du management des risques au management par les risques – défilement de tir ou d'observation ?
- Le mix coaching individuel et collectif – la planche à secousse – le voleur de cuivre
- Respirez de façon consciente et faites baisser votre tension et votre stress
- Sieste conseillée, voire obligatoire en entreprise – la magie et la force de la sincérité
- Rouge, orange et vert : la conduite tricolore de réunions
- Faites travailler votre cerveau et jouez avec vos polarités
- L'Union européenne des 28 à travers le Team Management System (TMS)
- La planche à clous - Le coup de tamis ® - Bon vent !
- L'effet de levier humain du renseignement et de l'intelligence économique
- Le triple effet de la relance POST 50 ® de la courbe de vie
- Les degrés d'autonomie des fusions, acquisitions et transmissions d'entreprise
- Le profil psychologique de l'altruiste « 2 » de l'Ennéagramme
- La PNL ou la magie de la petite barrette – l'exercice de l'aveugle
- L'hyper-matrice transactionnelle ® - La PNL ou le mystère de la lance sacrée
- L'effet de levier de l'approche humaine dans la gestion de crise – (les cahiers de la sécurité – INHESJ)
- Etc ..

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

CONSULTING & INSTITUTE SAS

Sièges : 12 rue du Port F - 21130 LES MAILLYS

Tel : 00 33 (0)9 71 00 46 40 - 03 80 57 38 42 - contact@novialgroup.fr - www.novialgroup.fr

NOVIAL INSTITUTE SAS - RCS DIJON 803841196 - APE 9559A

NOVIAL CONSULTING SAS - RCS DIJON 804 091 338 – APE 7022Z

Président : François CHARLES – 06 23 19 56 05