

# 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*

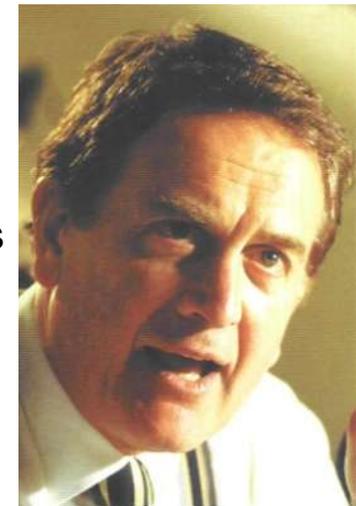


## PACK COACHING



# 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>



# Les 4 piliers du PACK-COACHING

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

- Coaching individuel
- cadres & dirigeants
- collaborateurs

- Coaching de groupe et d'équipe

- Mixage Coaching & formation (prise en charge OPCA)

- Coaching RH
- Coaching stratégique et opérationnel



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

### DEONTOLOGIE

#### Coaching individuel :

- Contact préalable
- En moyenne 10 Séances de 2 h sur 5 mois
- séances 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 court et moyen terme
- 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

- 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)**



# Tarifs Généraux et Lieux

- Nous avons décidé d'instaurer **4 tarifs appropriés** à votre structure, votre situation, les réalités économiques et vos choix
- **Tarifs individuels indicatifs moyens HT**
  - **I** - Entreprises > 50 salariés : 250 € / heure / pers
  - **II** - Association, fondation, collectivités et autres étabts publics : 120 € / h / pers
  - **III** - Entreprises <50 salariés et professions libérales : 150 € / h / pers
  - **IV** - Particuliers : 100 € / h / pers
- **Tarifs équipe et groupes indicatifs moyens HT - forfait 10 personnes :**
  - **I** - Entreprises > 50 salariés : 2000 € / jour
  - **II** - Association, fondation, collectivités et autres étabts publics : 1000 € / j
  - **III** - Entreprises <50 salariés et professions libérales : 1200 € / jour
  - **IV** – groupes de Particuliers : 1000 € / jour
- Les tarifs indiqués sont indicatifs, correspondent à une intervention intra entreprise sauf pour le IV en inter-entreprise et s'entendent hors repas si possible pris en commun
- Nous consulter pour les autres tarifs inter-entreprises qui varient en fonction du lieu d'intervention à Paris, province et à l'étranger et où des tarifs « journée d'étude » avec déjeuner pris en commun peuvent être proposés
- Les déplacements peuvent être facturés en sus



# Exemple de planning d'intervention collective

 A / entretiens individuels groupe 1

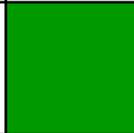
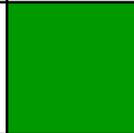
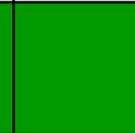
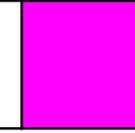
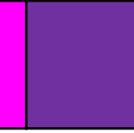
 B / entretiens individuels groupe 2

 A / entretiens collectifs groupe 1

 B / entretiens collectifs groupe 2

 C / restitution globale

 Travail de restitution

Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	mois6	Mois 6
											
											
											

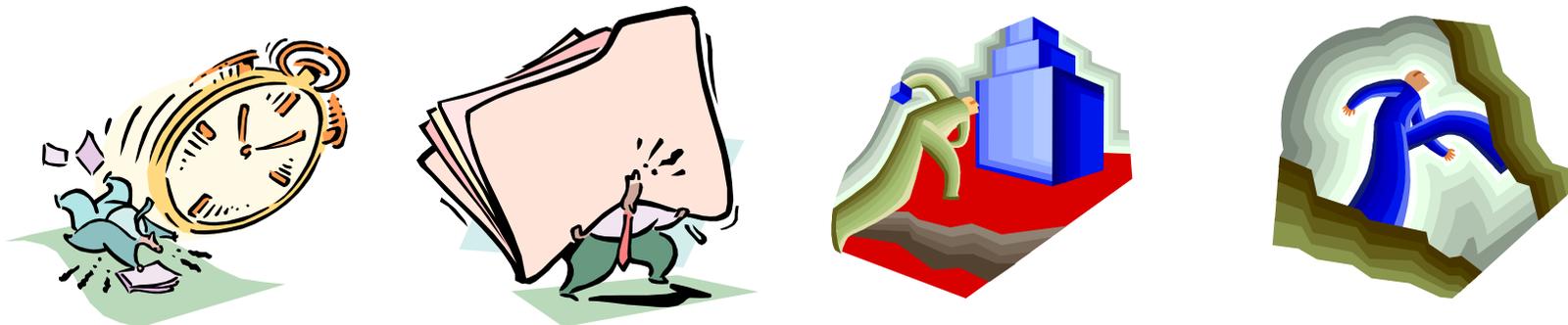
Travail possible en 2 à 3 mois et avec 1 seul groupe



## ● Organisation, changement, développement personnel et de groupe

### ● Coaching du dirigeant

- donner confiance dans votre métier et votre image ainsi que dans la conduite de vos projets,
- vous aider à accroître la performance de l'entreprise en misant notamment sur le potentiel humain,
- vous aider à vous rendre davantage interdépendant avec votre environnement,
- vous aider à prendre du recul, à rompre votre isolement,
- vous aider à identifier et assumer votre leadership, à mieux comprendre votre organisation et ses composantes,
- vous aider à mieux gérer les conflits, à donner du sens au changement,
- Vous aider à trouver un équilibre entre vie privée et vie professionnelle.



- vous aider à trouver un équilibre de manager  
« créatif - gestionnaire - manager - développeur »



## ● Exemple d'intervention individuelle ou collective

### ● coaching individuel

- Prise de poste, consolidation et réorientation potentielle au sein de l'entreprise avec travail sur l'identité, la motivation et la confiance
- Optimisation des relations avec ses collaborateurs, son N+1, l'équipe environnante
- Problématique globale du dirigeant et de la structure
- Recherche de nouveaux choix de carrière et de structure

### ● coaching / animation d'équipes management (opérationnel ou régulation)

- Optimisation du fonctionnement opérationnel de l'équipe, des métiers, des règles, des processus, de la structuration du temps, du leadership
- Optimisation de l'organisation, du fonctionnement et des relations
- 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...)
- Médiation sociale

### ● coaching / animation d'équipes métiers (stratégique ou opérationnel)

- Recherche de nouveaux objectifs opérationnels motivants
- Recherche de vision, de force motrice
- Préparation ou gestion immédiate des risques et de crise opérationnelle ou sociale
- Médiation contractuelle
- Facilitation de rapprochements et de partenariats par la mise en valeur du facteur humain des dirigeants et des équipes
- Feed-back de relation client avec plans d'actions d'optimisation
- Préparation ou recadrage des objectifs qualité par meilleure prise de conscience (éviter la « qualité aux hormones »)
- Préparation ou recadrage de négociation de contrat
- Préparation ou recadrage de négociation de projet (quasi crise)
- (re)définition d'image de marque
- Préparation ou recadrage de plan de lobbying
- Communication interne et externe



## ● Exemple de Coaching stratégique et opérationnel

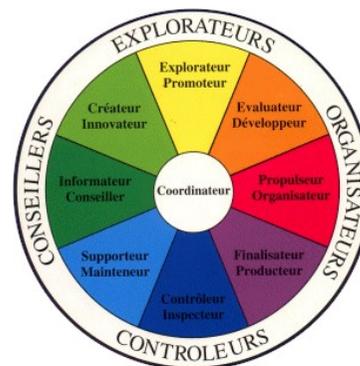
- **Coaching stratégique**
  - Facilitation des relations opérationnelles et humaines entre les parties
  - Définition et atteinte de stratégie, vision, identité, forces et faiblesses
  - Aide à la méthodologie de recherche de nouveaux objectifs opérationnels motivants
  - Aide à la méthodologie de recherche de partenaires et d'alliés
  - Aide à la prise de recul et à la prise de décision
- **Coaching projet**
  - 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
- **Coaching risques**
  - 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
- **Coaching business**
  - 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



## ● Formation mixable (voir nos catalogues)

### ● 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
- 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



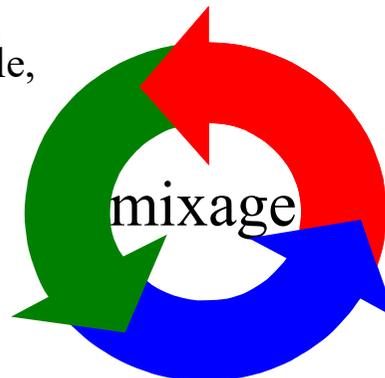
## L'approche transverse SPM<sup>®</sup> de NOVIAL

Considérant que certains cherchent des concepts Stratégiques, d'autres des Processus, d'autres du Mental, NOVIAL a créé le système « SPM »<sup>®</sup> (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..



# une équipe d'intervenants

- Consultants, coachs et / ou formateurs
- Labellisés NOVIAL avec déontologie et références validées de formation et/ou d'expertise
- Mobilisables individuellement ou en groupe en fonction de l'importance des missions
- Spécialisés ou généralistes et capables d'intervenir en binômes
- avec au moins un ou plusieurs outils d'accompagnement de l'approche SPM
- Non « gourous » et toujours bienveillants envers les clients ou sur les pratiques qui ne sont pas les leurs
- Retrouvez notre équipe d'intervenants sur notre site <http://novial.overblog.com/2014/02/l-%C3%A9quipe-des-consultants-conseils-coachs-formateurs-animateurs-du-groupe-novial-consulting-&-institute.html>



## Des articles de management publiés régulièrement sur notre blog <http://novial.overblog.com> et dans la presse nationale **Le Cercle les Echos**

- 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 »<sup>®</sup> 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.

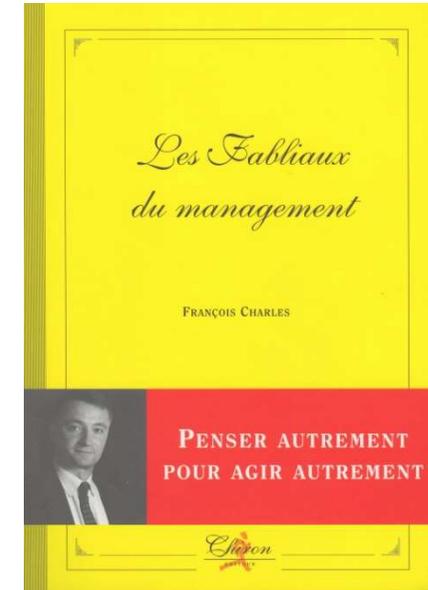
- Coach & Management individuel<sup>®</sup>
- Coach & Management collectif<sup>®</sup>
- Coach & Risk (CR)<sup>®</sup>
- Coach & Job (CJ)<sup>®</sup>
- les fabliaux du management<sup>®</sup>
- les typologies de morphopsychologie<sup>®</sup>
- la Process Communication
- les outils de facilitation de processus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

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



## 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>**



# Vos contacts

**NOVIAL**

Consulting & Institute SAS



Sièges : 12 rue du Port F - 21130 LES MAILLYS

Tel : 00 33 (0)3 80 57 38 42 - [contact@novialgroup.fr](mailto:contact@novialgroup.fr) - [www.novialgroup.fr](http://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**

