



Stratégies commerciales et développement durable

NAOL

2023

ldupont@naol.fr

+33 (0)6 14 71 26 07

1 avenue du pré félin 74940 Annecy-le-vieux

www.naol.fr



VISION /

NAOL intervient sur les sujets de stratégie et politique commerciales en prenant en compte les enjeux de développement durable.



NAOL intervient sur les problématiques de développement durable et la RSE, en optimisant les atouts commerciaux.





Je conseille pour une stratégie **durable** de l'entreprise ; durable par sa **pérennité économique** et sa **transition climatique.** /





EXPERTISE /

Commerce



Forte expérience commerciale
Du terrain à la direction nationale
Vision internationale et locale

RSE



Compétences transverses sur les enjeux de développement durable
Sujets sociaux et environnementaux
RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises)

Ingénierie



Technicien en matériaux
Mise en oeuvre et production



Un accompagnement sur mesure et surtout :

Des réponses concrètes et pragmatiques
Cohérentes avec les contraintes et les structures
En accord avec les enjeux économiques et sociétaux

/////

SUJETS COMMERCIAUX /

Toute organisation doit rencontrer son public et lui proposer une **offre cohérente** avec ses besoins ou ses demandes **client**.

Au même titre, la prise en compte des **enjeux** environnementaux et sociétaux monte en puissance et devient un **critère** décisif.

Nous travaillons sur les stratégies commerciales en prenant en compte les enjeux RSE.

2 méthodes



1- Appui aux décisions des dirigeants



2- Mission ponctuelle

/////



1- APPUI AUX DECISIONS DES DIRIGEANTS /



1- APPUI AUX DECISIONS



Accompagnement

Récurrence (de 0,5 à 2 jours par mois)

Du conseil au suivi de la mise en oeuvre



Autour d'**objectifs** définis ou des sujets d'**actualité**



Pour les dirigeants de TPE/PME

Nécessité de prendre des décisions rapides : l'utilité d'échanger en direct

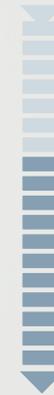
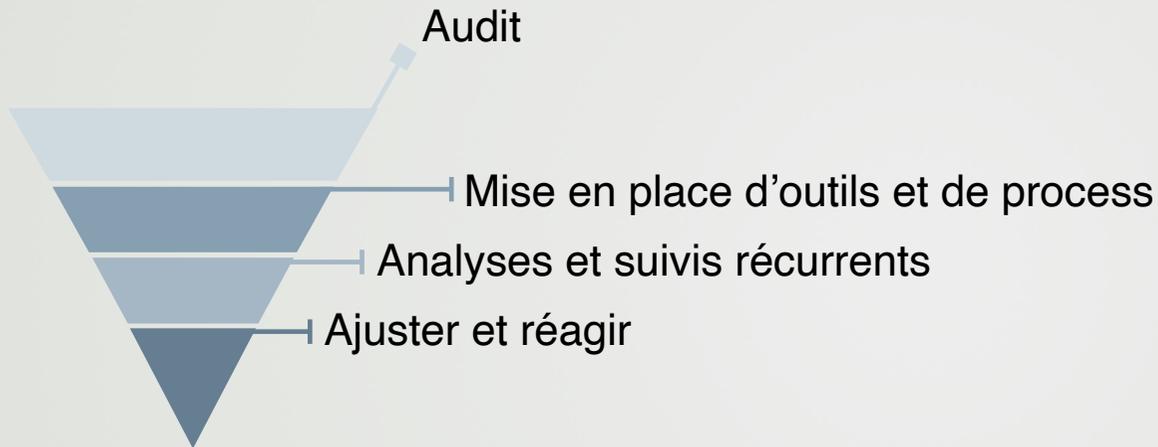


Un apport de ressources et d'un avis **extérieurs** offrant un meilleur **confort et** une meilleure **qualité** des décisions



-Un lien humain et professionnel fort de confiance au fil des challenges-

MÉTHODE /



Des échanges ponctuels
en fonction des besoins et
des questions





MODE D'INTERVENTION /

 Un nombre de jours/heures définis par mois en fonction des **besoins** estimés
Quantité **ajustable**

Scindable en fonction du besoin (heure, 1/2 journée, journée)

 Une intervention permettant de s'astreindre à aller vers les **objectifs**

Un soutien de **mobilisation**

Une ressource **à la demande**

 **Livrables :**

Réunions et discussions

La production d'outils, notes, rapports

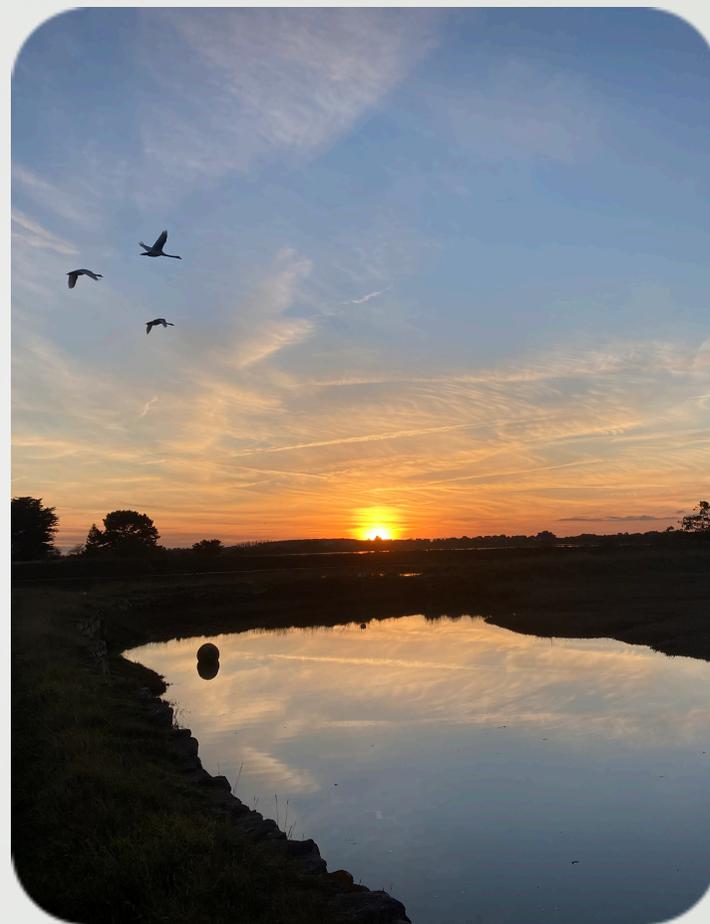
La présentation de nouvelles idées sous diverses formes

La contribution et la motivation pour suivre la feuille de route





2- MISSION PONCTUELLE /



2- Mission ponctuelle



Répondant à une ou des problématiques **ciblées**

Définie dans le temps

Une prestation **cadrée** autour du cahier des charges du client



Intervention, formation, accompagnement, réflexion et production sont **différents niveaux** possibles



Par **exemple** :

Création et mise en place des outils pertinents

Modification de l'offre

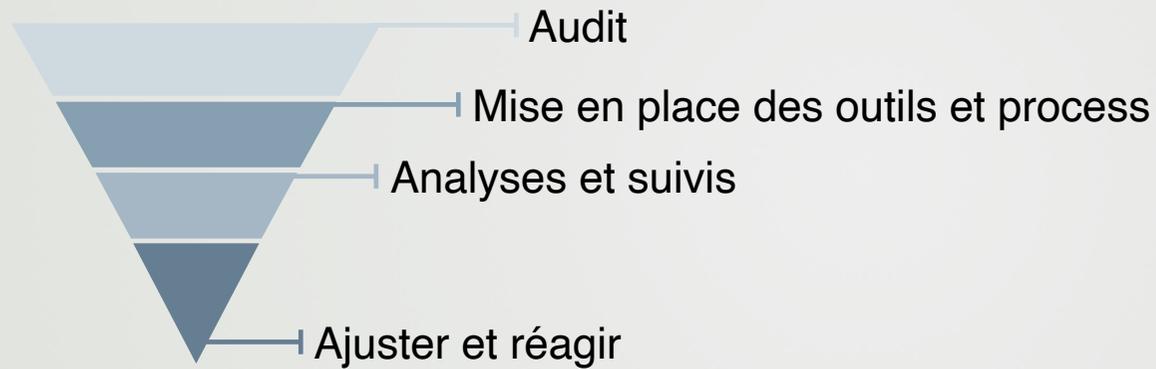
Recherche de nouveaux clients

Entraînement et préparation des argumentaires de vente



-De nombreuses manières de travailler qui vous feront trouver vos solutions-

MÉTHODE /



La vente est un **challenge** permanent : elle nécessite du temps, de l'énergie et du recul.



MODE D'INTERVENTION /



Une mission cadrée avec des objectifs et des livrables définis
Un devis résumant la mission avec son **contexte** et ses **objectifs**



Permettant de structurer un besoin et d'y répondre de manière **pérenne**
Proposant un consultant à la hauteur de vos besoins
Apportant une **réponse cohérente** avec vos **moyens**



Livrables :

L'audit et l'analyse avec présentation

La présentation de nouvelles idées sous diverses formes

Des réunions et discussions avec une note ou rapport si nécessaire

La production des outils

La contribution et la motivation pour suivre votre feuille de route





NAOL

2023

ldupont@naol.fr

+33 (0)6 14 71 26 07

1 avenue du pré félin 74940 Annecy-le-vieux

www.naol.fr