

AUDIT
CONSEIL
COORDINATION
ACCOMPAGNEMENT



Stratégie 360°


Communication d'entreprise
Développement marketing
Management & Organisation

+ de 25 ans d'expertise



 Sophie PUJO-HENROT

 06 23 88 49 91
contact@agence-spconsulting.fr

 agence-spconsulting.fr



Sophie Pujo-Henrot

Consultante Experte en Communication d'entreprise
Praticienne certifiée ActionTypes et PNL
Formée au Conseil en image



DOMAINES D'EXPERTISE



Stratégie de développement à 360°
Marketing & Communication d'entreprise



**Accompagnement
en individuel et en équipe**
Management & Communication Interpersonnelle

”

Issue du Marketing terrain, j'ai été Responsable Marketing et Communication au sein d'un Groupe Automobile avant de créer SP Consulting en 2007. Je vous propose de vous accompagner à positionner votre entreprise, à développer votre chiffres d'affaires et à former vos équipes afin d'optimiser votre relationnel et votre organisation. Mon sens de l'écoute et mon esprit d'analyse me permettent de proposer des actions dans le sens des attentes de mes clients et de leurs valeurs. Mon expertise me permet de prendre le recul nécessaire avec un œil extérieur. Je suis certifiée à l'approche Action Types issu du monde du sport et des neurosciences et Praticienne certifiée en PNL. Ces approches aident à accompagner les Dirigeants, les Managers et leurs équipes opérationnelles pour mieux performer et optimiser leur communication. Car mon expérience m'a fait prendre conscience assez rapidement que nous pouvons mettre en place les meilleures actions marketing ceci ne sera pas optimisé si nous ne formons pas les hommes et les femmes ambassadeurs de votre entreprise !

Mon objectif est de révéler le potentiel de votre organisation et de faire émerger les ressources tant au niveau de l'entreprise qu'au niveau des individus qui la composent...

Stratégie de développement à 360° Marketing & Communication d'entreprise

Vous êtes Dirigeant d'une TPE ou d'une PME

Vous voulez déployer une stratégie efficace pour développer votre visibilité, conquérir de nouveaux marchés et fidéliser vos clients...

Vous souhaitez développer votre chiffre d'affaires et optimiser votre organisation pour mieux performer.

Ceci avec un budget maîtrisé et adapté à votre structure et vos besoins.

Rencontrons-nous pour en parler !



DIAGNOSTIC

Effectuer un état des lieux par un œil externe et expert avec interviews de la Direction et des collaborateurs



IMAGE & COMMUNICATION EXTERNE Pour vous repositionner ou améliorer l'impact de votre communication

- > Diagnostic positionnement et concurrence
- > Analyse de l'identité et de la communication
- > Evaluation de l'accueil et des services
- > Etude du plan de communication existant



COMMUNICATION INTERNE - DIAGNOSTIC SOCIAL Pour évaluer la qualité des relations communicationnelles et l'efficacité de l'organisation au sein de l'entreprise

- > Avis du collaborateur et développement personnel :
Vision de l'entreprise, motivation, rôle, évolution...
- > L'entreprise et les objectifs :
*Connaissance et compréhension des objectifs
Points forts et points faibles de l'entreprise*
- > Les équipements et l'accompagnement :
Ressources, informations...
- > L'organisation de travail :
Gestion du temps, télétravail, tâches...
- > La gestion et l'équipe :
Communication, cohésion, reconnaissance...



STRATÉGIE

COMMUNICATION

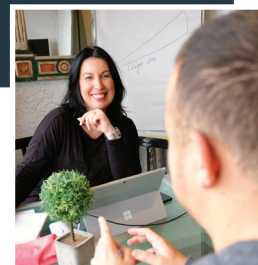
Création et refonte de l'identité visuelle
Conception des supports de communication online et offline
Préparation réunion, séminaire, événement...

MARKETING

Mise en place d'une stratégie mix marketing - Enquête de satisfaction clients (sms, email) - Opération de marketing direct offline et online

ACCOMPAGNEMENT

Conseil et accompagnement du Dirigeant - Manager sur les points forts - Cohésion d'équipe



SPÉCIAL POINT DE VENTE

1 magasin ou plusieurs points de vente

IMAGE - VISIBILITÉ

Devanture - Signalétique - Digitalisation - Visite mystère
Merchandising avec agencement et scénographie

MARKETING

Publicité trafic en magasin - PLV - Supports de vente
Animation : événements, jeux, promotions...

FIDELISATION

Enquête satisfaction client - Programme de fidélité
Newsletter - SMS personnalisé

COACHING - FORMATION

Accueil professionnel & Approche commerciale
Management des équipes de vente

Mission ponctuelle ou Externalisation annuelle

Accompagnement en individuel et en équipe Management et Communication Interpersonnelle

En tant que Dirigeant vous comprenez l'importance du leadership, de la cohésion d'équipe et de la gestion efficace pour le succès de votre organisation.

Vous êtes à la recherche d'approches innovantes permettant d'améliorer le bien-être de vos employés tout en renforçant leur productivité.

Echangeons ensemble sur vos besoins et les solutions d'accompagnement, de formations ou d'ateliers que nous construisons spécialement pour vous.

Rencontrons-nous pour en parler !



MANAGEMENT

PROFILAGE ActionTypes®

Détermination du profil de leadership
Analyse des points forts
Dossier complet avec explications



Vous accompagner

- ~ Anticipation et gestion de conflit
- ~ Préparation d'entretien individuel
- ~ Savoir préparer une intervention avec la Neuro-Réunion
- ~ Savoir faire un feedback positif et un recadrage constructif
- ~ Développer son leadership par sa confiance, sa posture et son image
- Organisation des entretiens annuels d'évaluation
- Mise en place de tableaux de bords pour accompagner les équipes

“ Témoignage client : Formation sur-mesure créée pour Mc Donald's

Nous sommes une Franchise de 6 restaurants McDonald's. Les clients ont été amené à prendre leur commande sur une borne quel que soit le mode de paiement. Cette nouvelle pratique a chamboulé les esprits et l'image de McDonald's. Il a fallu que nous nous adaptions pour ne pas perdre de clients.

La formation des équipes sur la gestion des flux et des conflits avec les clients, apportée par Sophie Pujo de SP Consulting a permis une meilleure adaptation des équipes sur ce nouveau concept et aussi de prendre confiance en eux et de s'ouvrir aux clients. Etre à leur écoute et comprendre leurs attentes. Sophie a su capter chaque configuration des restaurants et cerner les différentes difficultés pour les exposer et faire de ce concept novateur chez McDonald's un ami. Les équipes ont pris confiance en elles et ont pu s'approprier la nouvelle ligne de McDonald's France et de la Franchise "Culture Service".

Aurore Gabanon - Responsable Marketing Mc Donald's



ÉQUIPE

PROFILAGE ActionTypes®

de chaque membre de l'équipe

Détermination des profils avec analyse du profil de groupe
Dossier synthétique des profils
Debriefing au Manager

- ~ Savoir se comprendre les uns les autres
- ~ Mieux communiquer pour mieux performer
- ~ S'appuyer sur ses points forts pour mieux coopérer



Prenons RDV !

06 23 88 49 91

contact@agence-spconsulting.fr