

---

BUSINESS  
DYNAMICS

---

Demain, la façon de mener vos affaires sera différente. Définissez la structure idéale de votre organisation en fonction de votre stratégie et pensez votre business de manière dynamique.

---

PNP Manager vous permet d'aborder « la dynamique de votre business » avec pragmatisme et en tenant compte de la phase dans laquelle se trouve votre entreprise :

- De la création de l'entreprise à sa croissance rapide
- De la diversification stratégique à une phase de fusions et d'acquisitions
- Quand le changement organisationnel s'impose

## La création de l'entreprise

Nous permettons aux start-ups et aux spin-offs de répondre de manière concrète aux questions vitales qu'elles se posent durant les premières années de leur existence.

- Comment transcrire mon plan d'affaire en plan d'actions ?
- Quelles sont les compétences nécessaires - aujourd'hui et demain - pour mener mon projet à bien ?
- Comment définir et mettre en œuvre ma stratégie commerciale ?

### PNP Manager agit avec vous pour :

- Mesurer l'adéquation entre les compétences à disposition et celles qui sont nécessaires pour réaliser votre business plan
- Elaborer et implémenter un plan d'action opérationnel
- Identifier les indicateurs contributeurs de la performance

## La croissance rapide

Mon entreprise croît rapidement.

- Comment mettre un middle-management en place ? Quelles sont les tâches que je vais lui déléguer ?
- Comment renforcer mon efficacité commerciale pour atteindre des résultats plus rapidement ?

Ces questions sont simples en apparence. Mais les réponses impliquent généralement une réorientation des efforts et de la structure de l'organisation.

### Nos services consistent à :

- Identifier les nouvelles compétences clés contributrices du succès de demain
- Mettre en place une structure commerciale adaptée
- Organiser un mentorat en Sales & Marketing afin d'assurer les succès commerciaux
- Optimiser les ressources organisationnelles

## La diversification stratégique

Vous vous engagez sur de nouveaux marchés.  
Vous commercialisez de nouveaux produits.  
Posez-vous les questions suivantes :

- Quelles sont les implications de cette nouvelle stratégie sur l'organisation ?
- Mon potentiel commercial est-il suffisant ?
- Ma structure commerciale en place convient-elle à la diversification programmée ?

## Nous répondons à ces questions par :

- L'identification et le développement de compétences commerciales contributrices de succès auprès de vos groupes cibles
  - L'accompagnement à la mise en place des équipes commerciales et le coaching de commerciaux sur le terrain
  - Une formation spécifique aux « ventes complexes »
- 

## La phase de fusions et d'acquisitions

Le « Due Diligence », un audit habituel avant une éventuelle opération d'acquisition ou de fusion, vise à faire un état des lieux des aspects comptables, stratégiques, économiques, juridiques et fiscaux d'une société. Mais avez-vous intégré ces questions :

- Quelles sont les différences culturelles entre les sociétés ?
- Un maillage entre les deux cultures est-il possible ?
- Quels sont les talents que je souhaite conserver ?

## PNP Manager vous guide dans cette étape en effectuant un *Human Due Diligence*.

Vous réduisez considérablement le risque de perdre des talents après la signature de l'accord.

## Nous réalisons :

- Un audit de valeurs organisationnelles
  - Un *Human Due Diligence* avant acquisition
  - Un plan d'action visant à retenir les cadres sur le long terme
-

## Quand le changement organisationnel s'impose!

Des contraintes internes ou externes peuvent vous amener à remodeler votre organisation.

- La pyramide des âges constitue-t-elle un risque à moyen terme ?
- Qui détient la connaissance critique ?
- Les processus humains et opérationnels correspondent-ils aux attentes de l'entreprise ?
- Comment limiter l'impact d'un changement organisationnel sur vos employés ?

## Nos méthodes spécifiques vous permettent de planifier vos changements organisationnels et de maîtriser les risques et les freins qu'ils entraînent inévitablement :

- OXYNUM, la méthodologie précise et rigoureuse du diagnostic de la connaissance critique
- L'analyse des dysfonctionnements des processus internes
- L'élaboration d'un plan d'action sur base des éléments recueillis et analysés

La mission de PNP Manager : accroître de manière significative la performance de ses clients et réduire leurs risques organisationnels par des solutions sur mesure.

BUSINESS  
DYNAMICS

EXECUTIVE  
SERVICES

LEADERSHIP  
DEVELOPMENT

TALENT  
MANAGEMENT



Avenue Albert Mahiels 2  
4020 Liège - Belgique  
Tél : +32 (0)4 344 43 12  
info@pnpmanager.com

[www.pnpmanager.com](http://www.pnpmanager.com)