CoCONSTRUIRE® aide les entreprises B2B
à franchir un cap dans leur développement business,
en faisant évoluer leur système interne et leurs équipes.

Conseil dirigeants • Formation • Coaching d'affaires critiques

co.construire®

Le business, aujourd'hui

SAS au capital de 50 471 € - 12, esplanade des Courtieux. 92150 SURESNES - 09 67 38 25 32 - www.co-construire.com

co.construire®

Franchir un nouveau cap dans le développement business ?

Fondé en 2011 par Alain Nifle, CoCONSTRUIRE® accompagne des entreprises B2B, de produits et/ou de services à forte valeur ajoutée, qui doivent se développer dans des environnements complexes, exigeants et compétitifs, et qui s'appuient sur des équipes de haut niveau – business et delivery.

Nous les aidons quand elles doivent faire évoluer leur développement business. Cette évolution est parfois difficile, car elle vient « frotter » avec une culture business historique, une culture bien ancrée car elle a fait le succès de l'entreprise, jusque-là.

Nous les aidons à franchir le cap, notamment sur 4 types de mouvements :

Gagner les grandes affaires - structurantes, visibles, risquées et complexes – dans les meilleures conditions

NEW

Générer du chiffre d'affaires sur des nouvelles offres, ou des nouveaux modes de delivery

Augmenter la part de chiffre d'affaires « services » pour des entreprises industrielles, constructeurs, éditeurs

Acquérir une plus forte dimension business pour des entreprises de culture opérationnelle et technique

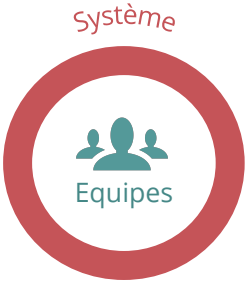
Nous aidons les entreprises à réussir en faisant évoluer leur système interne et leurs équipes

Nous travaillons avec les **dirigeants** - Président, Directeur Général - pour **adapter le système interne** qui influencera les équipes.

Sparring partner, conseil
et séminaires de direction

... et nous accompagnons les **équipes** pour **développer** leur **puissance business**, individuelle et collective

Conseil, séminaires, formation
et coaching d'affaires



Du sens, clair et fort

Définir une ambition qui parle à tous
et un projet crédible pour l'atteindre

Un système de reconnaissance adapté et lisible

Il permet de « flécher » les nouvelles actions attendues : pay-plan, acceptation de l'échec, critères de promotion de carrière, de primes qualitatives, félicitations ...

Le « bon » empowerment

Développer l'*intrapreneurship*, définir et déployer le bon équilibre entre autonomie locale et coopération transversale, le bon *déséquilibre avant.*

Embarquer et former les acteurs business

Commerciaux, opérationnels et experts
en relation avec les clients,
de tout niveau hiérarchique.

Nous les embarquons sur l'ambition de l'entreprise

Nous les formons sur un nouveau langage
commun, des méthodes et des
comportements business adaptés et partagés.

Coacher les affaires majeures

Affaires critiques sur le plan image, CA, risques, etc.
Nous accompagnons les équipes pour signer l'affaire et
nous les faisons progresser concrètement dans l'action.
Nous nous engageons avec elles,
jusqu'à la mise en œuvre de « win sharing » sur gain d'affaire

co.construire®

co.construire®

Nous promouvons la vision d'un développement business co-constructif, lucide

Etre capable de générer plus de co-construction avec vos clients augmente votre puissance business

C'est la meilleure garantie d'être centré sur le client.
C'est une différenciation décisive face à votre concurrence.
C'est donc la meilleure chance de gagner l'affaire, et de la gagner dans les meilleures conditions de marge et de maitrise des risques sur le delivery.

Il s'agit de parvenir à travailler AVEC le client pour traiter ses enjeux majeurs, et non pas de travailler uniquement POUR lui en couvrant ses demandes explicites. Vous entrez alors dans un cercle vertueux de *co-construction - confiance*, et vous pouvez vous développer avec votre client de façon synchrone et agile.

Etre capable de mieux arbitrer entre le *tout co-constructif* et le *tout directif* vous permet de mieux embarquer l'interne comme vos partenaires

C'est, pour le dirigeant et le TOP Management, la capacité à mettre en œuvre le « juste leadership », en fonction des situations et des objectifs.

Il s'agit de savoir arbitrer, de créer le bon dosage entre « top-down » et « bottom-up », entre « vendre un projet et des décisions aux équipes internes » et faire émerger les idées et les actions de façon participative, pour mieux responsabiliser.

Nous aidons les équipes à être pertinentes et énergiques sur tout le cycle business

Stratégie business

Stratégie marché

Stratégie de compte

Cycle de vente

Amont de l'appel d'offre

Delivery & foisonnement

1. Co-Créer la **Vision Projet**
2. Influencer les **Besoins** — AO
3. Co-Elaborer la **Solution**
4. Valoriser et différencier **L'offre**
5. **Négociation**

Pertinence et puissance de la stratégie : à quel point est-elle construite avec le(s) client(s)

Osez-vous affirmer une **identité et une autorité** claires sur le marché ?

Déclenchement d'affaire : vous répondez à des AO ou vous déclenchez proactivement des affaires avec vos clients ?

Quelle intimité client ? quelle maitrise des enjeux réels et des véritables facteurs clés de succès ?

Stratégie d'alliances & d'influence auprès du client et des partenaires, mobilisation alignée multi-BU & partenaires, influence par la presse (« major deals »)

Vision politique de l'affaire, éléments de langage et transparence maitrisée en équipe

Proposition commerciale et executive summary : un mémoire technique ou un « package » (doc. & digital) pour gagner : différenciant et valorisant ?

Personnaliser et industrialiser en même temps les propositions, c'est possible ?

Soutenance : une « explication orale » ? Ou … Créer le « show » en équipe tout en apportant les arguments rationnels décisifs ?

Négociation co-constructive : comment allier rapports de forces et collaboration ?

co.construire®

Des méthodes et des pratiques business innovantes et puissantes

diag.it®
Objectivez, mesurez, progressez

Un outil simple et efficace de pilotage du progrès

A.R.E®
Alerter – Réfléchir – Entraîner

En séminaire, formation et coaching : des interactions qui bousculent, structurent, donnent confiance, et engagent à l'action.

Références clés

Complex Co-constructive Business

Partenariat IMA
Conception programme international et Training
Vente co-constructive et offre commerciale
Population top 100 leaders - Offres & business

Programme global LINK UP 2017

Repositionnement stratégique au déploiement opérationnel - Sur 3 ans – TOP 10% de la population - Business co-constructif Recrutement +30 % /an croissance obtenue

Programme A.V.E.C - Business innovants

Conception et déploiement programme
Ambition – Valeur – Equipe – Co-construction
CODIR et TOP 100 Management & Business
Conseil - Training - Coaching d'affaires

« Tous acteurs de la vente »

Sur 3 ans – Conseil, entraînements et coaching d'affaires 5 à 50 M€ - Pour le TOP 10% de la population - Stratégie compte, Vente synchrone, Rédaction offres commerciales, soutenances

Business Complexes multi BU & Partenaires

Conseil et déploiement d'une formation dédiée au top management opérationnel et business Leadership business – Vente Projets Complexes - Stratégie de compte

Cohésion post fusion de deux sociétés

Conseil et training
Alignement de deux sociétés autour d'un nouveau positionnement Data Science et Collaboratif. Société vendue 3 ans après à EY

Accroitre l'ambition & l'orientation business

Pour tous les acteurs en relation client- Direction Générale à Managers et Consultants - Sparring partner DG, mobilisation générale des équipes, formation et coaching d'affaires

Formation et coaching *major deal* 40 M€

Pour entité services – Directeurs d'Affaires, Direction opérationnelle et Direction Bid Management

Fondation partenariat France avec ABB

Co-construction des offres SMART Building avec ABB France et un client phare ENGIE
Valeur, différenciation, déployabilité

« Tous acteurs de l'action commerciale »

Pour AREVA Projets, étendu à AREVA Groupe DG : ambition, système de reconnaissance et empowerment – Mobilisation et formation des leaders techniques sur le business

De la stratégie au business opérationnel

Accompagnement sur 5 ans – Redéfinition et déploiement de la stratégie business et marketing. Conseil – Training – Coaching d'affaires - Atteint N° 1 français en 3 ans

Fondation partenariat FRANCE avec PHILIPS

Co-construction des offres SMART Building avec PHILIPS et un client phare ENGIE
Valeur, différenciation, déployabilité

Programme « Value Selling »

Conseil – Training et coaching d'affaires clés
Leadership co-constructif, Value Selling
Rédaction offres commerciales valorisantes, Soutenances impactantes

Partenariats stratégiques & Vente conseil

Embarquer et former les forces business stratégiques et terrain autour d'une vision partagée « vente conseil » du business.

Vente Co-constructive GAMs France

Conception, conseil déploiement France d'une méthode de vente à haut niveau / New Business, pour tous les GAM France. Accès Décideurs. La confiance comme clé de co-construction client

co.construire®

09 67 38 25 32 - infos@co-construire.com

www.co-construire.com