

## Travail et transitionS

Siège : 4 rue des Arpentis - 91 430 Vauhalan  
Secrétariat : 1 rue de l'Avenir - 31 800 Saint-Gaudens  
N°OF : 119 109 027 91



0782887479

contact@travail-transitions.fr

# Programme de formation

Elaborer sa stratégie commerciale en cohérence avec son projet associatif

## But de la formation

Disposer d'une stratégie commerciale en cohérence avec le projet associatif.

## Compétences visées

1. Intégrer la notion de stratégie comme un incontournable à revisiter périodiquement.
2. Identifier et évaluer les différentes options stratégiques accessibles compte tenu du contexte (histoire, moyens et environnement de la structure).
3. Formaliser sa stratégie et ses objectifs à partir du diagnostic et définir son " marketing mix " (offre, tarif, communication, distribution).
4. Faire évoluer son organisation en cohérence avec sa stratégie et allouer les moyens adaptés.
5. Définir les grands axes du plan d'action opérationnel pour animer sa mise en œuvre avec l'équipe interne.

## Pré-requis

Avoir identifié la personne qui déclinera cette stratégie commerciale de façon opérationnelle et veiller à ce qu'elle maîtrise les compétences travaillées au sein de la formation « Mettre en oeuvre un plan d'action commercial » de Travail & TransitionS.

## Liste des référents

Référent administratif : contact@travail-transitions.fr

Référent pédagogique : Se référer au site web

Référent handicap : contact@travail-transitions.fr

## Type de public

Dirigeant-e-s, salarié-e-s et bénévoles d'associations ou d'entreprise solidaire.

## Documents remis en fin de formation

Certificat de réalisation

## Méthodes pédagogiques

La démarche pédagogique est participative et interactive : les apports théoriques et méthodologiques se font au travers d'exemples et cas concrets (issus d'expériences de Jardins, de structures de l'IAE et de l'ESS).

Tout au long de la formation, les participant-e-s travailleront sur leur propre diagnostic, leur stratégie et leur feuille de route et seront amené-e-s à compléter leurs propres outils et supports de réflexion

Une session à distance en visio-conférence, environ un mois après les trois jours présentiels, permettra le débrief collectif et l'ajustement des plans d'action de chacun.

## Travail et transitionS

Siège : 4 rue des Arpentis - 91 430 Vauhalan  
Secrétariat : 1 rue de l'Avenir - 31 800 Saint-Gaudens  
N°OF : 119 109 027 91



0782887479

contact@travail-transitions.fr

## Durée

---

21 heures (3 jours).

## Programme

---

- Session 1 (3,5h) :
  - Les structures de l'ESS, les SIAE, les entreprises solidaires Cocagne : des « vraies » entreprises, avec le même besoin d'outillage !
  - Stratégie et projet associatif : une vision et des objectifs à partager.
- Session 2 (3,5h) :
  - Diagnostic stratégique : faire la photo de l'existant, évaluer les opportunités de marché et les ressources disponibles ; déterminer les orientations stratégiques possibles.
  - Notion de portefeuille d'activités, de segmentation de marché et de positionnement stratégique, perspectives de diversification et de déploiement (territoire et cibles)
- Session 3 (3,5h)
  - Le positionnement et le marketing mix (quelle offre, quelle politique tarifaire, quel mode de distribution et quelle communication ?).
  - La stratégie commerciale : définition, enjeux et objectifs.
- Session 4 (3,5h)
  - Créer les conditions internes d'un déploiement efficace de la stratégie commerciale : Identifier les compétences à mobiliser ou développer, informer, motiver, impliquer les équipes.
- Session 5 (3,5h) : suivi tutoré de la définition de la stratégie à 3 ans de la structure, approfondissement du diagnostic et aide à la définition des orientations stratégiques
- Session 6 (3,5h) : suivi individuel autour des expériences de répartition des rôles dans le projet de développement et prise en compte des enjeux organisationnels et temporels.

**Accessible aux personnes en situation d'handicap : oui**