Formation - B-A-BA de la vente pour les associations

Associations, formez-vous au B-A-BA du commerce pour que vos recettes vous laissent baba.

Vente | Stratégie commerciale et organisation

CODE : 11863 | Mise à jour : 23/12/2025

Objectifs

- Définir son offre et sa cible
- Construire une grille tarifaire
- Rester dans les règles de fonctionnement des associations

Contenu de la formation

Associations, vous dépendez des subventions qui varient trop souvent et avez du mal à vous projeter sur l'avenir. Et si finalement vous pouviez gagner en indépendance en vendant mieux certains de vos services ?

Vous avez des savoir-faire et des compétences que vous mettez au service de vos adhérents ou de vos bénéficiaires. Vous avez déjà envisagé de vendre vos prestations ou produits auprès d'autres publics mais vous ne savez pas comment vous y prendre ?

Cette formation est faite pour vous.

Nous allons voir ensemble les bases de la vente :

- Définir son offre et sa cible :
  - Quels produits/services proposer
  - A qui s'adresser
  - Qu'est-ce qui fait que notre offre convaincra notre cible
- Construire une grille tarifaire adaptée à son offre et à sa cible
  - Combien nous coûtent nos produits/services
  - Quel budget notre cible peut dépenser pour nos produits/services
- Rester dans les règles de fonctionnement des associations
  - Respecter les contraintes dues au statut de la loi 1901 : nombre d'événements max, seuils, …

En partant de l'expérience des participant.e.s, nous vous donnerons les clefs de base pour qu'ensuite vous puissiez valoriser votre

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE
Bénévoles, membres du bureau ou de la direction d'une association constituée ou en projet

PRÉ-REQUIS
Pas de pré-requis

DURÉE
3 heures

SESSION INTRA
Nous consulter

GROUPE
Maximum 10 personnes

savoir-faire auprès de différents publics et ainsi assurer la pérennité de votre association malgré les variations de subvention.

La formation sera dynamique et conviviale car, même en parlant d'argent on peut passer un bon moment…

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Echanges participatifs

Suivi, évaluation et sanction

Suivi et évaluation des résultats

- Formulaires d'évaluation de la formation
- Mises en situations

Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfation des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

90% (2 avis)

Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

100%



Sylvie Péan

La Vente c'est avant tout des relations humaines... autant y mettre de la joie !

Trust in Move

Osez, Vendez, Souriez ! Formations en développement commercial
Présentiel, distanciel, mixte. En Français, Anglais, Allemand, Espagnol

06 98 24 78 32
sylvie@trustinmove.com

Adresse postale : 20 Allée de la Maison Rouge 44000 Nantes
Site web : https://trustinmove.com/
LinkedIn : https://www.linkedin.com/in/sylviepean/

Biographie

Osez, Vendez, Souriez !
Quoi ??? Quel est le lien entre la vente et le sourire ?
Et bien la **vente** ce sont des **relations humaines**, alors autant y mettre de la **joie** ! Et pour cela, il faut parfois oser. On essaye ensemble ?

Je suis Sylvie Péan et au travers de Trust in Move, j'aide des **PME industrielles** et des **entrepreneur·e·s** à mieux vendre. Comment ? Par de la formation (toujours dynamique !), de l'accompagnement individuel (maître-mot = bienveillance) ou du conseil stratégique (efficace).

Prendre du plaisir à vendre, c'est possible !

J'utilise de nombreux outils et techniques (DISC, LEGO® SERIOUS PLAY®, Plus-Plus, mais aussi musique ou exercices d'impro) pour vous faire vivre une expérience unique qui vous donnera envie de recommencer… en vendant !
Au fait, j'interviens en **français, anglais, allemand ou espagnol** – présentiel ou à distance selon le besoin.

Pour en savoir plus sur mon parcours, RDV sur https://www.linkedin.com/in/sylviepean/

Diplômes et formations

2026 : Formation économie régénérative, Regenerative economy lab, Vienne, Autriche
2025 : Formation Robustesse (de la performance à la robustesse), Geostipa, St Nazaire, France
2024 : Formation Six Bricks, Royaume des Briques, Angers, France
2023 : Certification Facilitatrice LEGO® SERIOUS PLAY®, AVEA Partners, Paris, France
2022 : Formation Diversité par l'inclusion, Ouvre-Boîtes, Nantes, France
2022 : Formation Communication Non Violente, Go Learning, Nantes, France
2022 : Secouriste en Santé Mentale, PSSM, Angers, France
2021 : Titre de formatrice professionnelle pour adultes, Lille, France
2021 : Sauveteur Secouriste du Travail, CDM Formation, Nantes, France
2021 : Certification praticienne DISC et Forces motrices, ASSESSMENT 24×7, Paris, France
2020 : E-transformer une formation présentielle, CAFOC Nantes, France
2019 : Formation Pédagogies Actives, CAFOC Nantes, France
2019 : Accompagner le changement, GP-Idesup, Paris, France
2000 : Diplôme d'Ingénieure généraliste HEI, spécialité conception mécanique, Lille (59)