

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.

Relation commerciale et prospection

Vente

CODE : 11863 | Mise à jour : 04/05/2023

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

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

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

Evaluation des résultats

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

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veillez 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 satisfaction des stagiaires :

0% ()



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