

# 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.

Stratégie commerciale

Relation commerciale et prospection

CODE : 11863 | Mise à jour : 16/09/2025

## 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

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

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

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 24x7, 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)

1999 : 1 an Erasmus TUHH (Technische Universität Hamburg Harburg), Hambourg, Allemagne



**L'OUVRE-BOITES**

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation  
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes



[www.corymbe.coop](http://www.corymbe.coop)

Téléphone : 02 28 21 65 10  
Courriel : [contact@corymbe.coop](mailto:contact@corymbe.coop)

Nos CGV : [www.corymbe.coop/cgv/](http://www.corymbe.coop/cgv/)

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire  
N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État