



## FORMATION ACTION COLLECTIVE

- GRATUITE POUR LES ADHÉRENTS D'UNIFORMATION -
- RESERVÉE AUX ASSOCIATIONS DE MOINS DE 50 SALARIÉ.E.S -

# CONSTRUIRE & RÉUSSIR LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT DE MON ASSOCIATION

- ouverture de la formation le 13 octobre 2022 -

⚠ PLACES LIMITÉES - DE 5 À 12 STAGIAIRES

## C O N T E X T E

L'épidémie du coronavirus et le contexte incertain actuel a fait vaciller le monde associatif et le contraint à une nécessaire adaptation.

Perte d'adhérents et financements publics contraints, difficultés financières, moins d'implication de la part des bénévoles, problématiques de moyens, gestion des priorités et des ressources humaines délicates... Les associations sont plus que jamais fragilisées. Elles doivent se réinventer et **construire une stratégie de développement pérenne**.

Dans ce contexte, il est important de travailler à la relance de son activité. Cela suppose une réflexion stratégique, des actions à engager pour repenser le modèle et répondre à la nécessaire hybridation des ressources, de bien connaître les besoins et les attentes des parties prenantes.

Il est primordial de réinterroger la stratégie de développement, l'offre de services/produits, d'élargir ses alliances, de repenser les liens avec les usages, d'utiliser le digital, de rassembler ses forces... en ne perdant pas de vue le projet associatif et ses valeurs.

### • 5 jours de formation

4 journées collectives

1 journée d'accompagnement individuel

### • Dates :

- jeudi 13 octobre - module 1
- vendredi 14 octobre - module 2
- jeudi 17 novembre - module 3
- vendredi 18 novembre - module 4

*La date de la journée accompagnement sera à définir avec le formateur*

### • Lieu de l'action de formation :

Maison de l'ESS - 2, place Félix Baret 13006  
MARSEILLE

### Organisme de formation :

AGC Expertise

### Intervenant :

Etienne TIBERGHEN

### Pour tous renseignements, contacter le formateur :

etiennetiberghien1@gmail.com

06 75 09 54 79

## OBJECTIFS VISÉS

Cette formation vous donne les clés pour :

- Réinterroger la stratégie et la trajectoire de ma structure au regard des évolutions actuelles
- Réaffirmer mes valeurs
- Comprendre et s'adapter à l'environnement
- Repenser les liens avec les parties prenantes
- Remobiliser les acteurs de la mise en œuvre
- Déployer la mise en œuvre en lien avec l'ensemble des ressources (financières, humaines, ...)
- Redéfinir la stratégie commerciale et marketing pour relancer l'activité de mon association
- Développer de nouveaux projets
- Mettre en œuvre des plans d'actions

## Les points forts de la formation

- Le groupe constitué permettra le développement d'échanges et de partage d'expérience, de croiser les bonnes pratiques des acteurs associatifs.
- Des cas et exemples concrets seront présentés et favoriseront l'appropriation de l'ensemble des outils.
- Le formateur a effectué sa carrière professionnelle au sein de structures de l'ESS à des fonctions de Direction Générale, Direction Commerciale et Marketing et Direction Opérationnelle.

**Module 1 : STRATÉGIE & ORGANISATION DE L'ASSOCIATION**

- Mission, vision valeurs : utilité sociale et preuve, rôle des acteurs
- Diagnostic/ Etat des lieux suite à la pandémie (RH, opérations, finances, ...)
- Evaluer l'impact de la crise sanitaire sur l'activité, diversification des ressources
- Savoir s'adapter et mesurer les opportunités de développement
- Repérer et définir les domaines d'activités stratégiques
- Formaliser la stratégie et traduire les objectifs stratégiques en objectifs commerciaux

**Module 2 : BATÎR SA STRATÉGIE MARKETING & DÉVELOPPEMENT**

- Les trois étapes de la démarche marketing
- Analyser son marché
- Le marketing stratégique : objectif, cible, positionnement
- Construire son offre de produits & services et la positionner : mix marketing
- La stratégie commerciale, recherche de nouveaux financements

**Module 3 : METTRE EN ŒUVRE SA STRATÉGIE COMMERCIALE**

- Le plan d'action en 6 étapes clés
- Définir ses objectifs
- Déployer le plan d'actions commerciales
- Planifier les actions, budgéter les actions
- Elaborer et établir les tableaux de bord

**Module 4 : DÉFINIR SA STRATÉGIE DE PROSPECTION ET DE FINALISATION**

- Analyser son portefeuille client
- Construire son argumentaire et mettre en avant ses avantages concurrentiels
- Identifier différentes modalités de prospection
- Préparer ses fichiers de prospection
- Fidéliser ses contacts, son réseau.

**ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL - 1 jour**

- Déployer les outils stratégiques, commerciaux et marketing vu en collectif pour développer l'offre de services adaptées au marché cible.
- Améliorer la performance et la compétitivité de la structure.

**Méthodologie :**

Pendant cette journée collective, chaque structure bénéficiera d'un temps d'accompagnement individuel. Ce temps sera défini en fonction du nombre de participant.e.s (ex : Si il y a 7 participant.e.s, l'accompagnement individuel sera minimum d'1h par structure).

Il s'agit bien ici d'accompagner chaque structure à la mise en œuvre et au déploiement de leur stratégie commerciale auprès du marché cible. L'accompagnement associera conseil, formation visant à atteindre les objectifs fixés.