



Catalogue de Formations 2017



RENSEIGNEMENT ET INSCRIPTION : 04 78 09 11 97 - formations@cress-aura.org

La CRESS est exonérée de TVA au titre de la formation professionnelle continue. Les tarifs comprennent le coût de l'animation de la formation ainsi que les supports pédagogiques. Tout autre frais engagé - hébergement, repas, transport, etc. - est à la charge du participant.



Catalogue 2017

2017	Gouvernance démocratique : Présider et Diriger en tant qu'Entrepreneur Social & Solidaire	27 et 28 Novembre à LYON 12 et 13 décembre à CLERMONT-FERRAND	A 570 € P 710 €
2017	Développer et professionnaliser sa démarche commerciale	4, 5 et 6 décembre, 11 janvier 2018 à LYON	A 1500 € P 1900 €

A : Tarif adhérent
P : Tarif public

FORMATION

Prestataire de formation. Déclaration d'activité : en cours d'enregistrement auprès du préfet de la Région Auvergne-Rhône-Alpes.

« Gouvernance démocratique : Présider et Diriger en tant qu'Entrepreneur Social & Solidaire »

ESS

Guide d'amélioration des bonnes pratiques des entreprises de l'ESS

NIVEAU DEBUTANT

Une gouvernance démocratique est facteur de performance accrue. Néanmoins, les formes et les motivations d'engagement ne cessent d'évoluer. Pour gagner en taux de participation aux instances et en implication de parties prenantes, la CRESS vous propose de mettre en œuvre une démarche simple et efficace d'évolution de votre organisation politique et stratégique.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- **Identifier les difficultés rencontrées dans l'exercice des mandats de représentation politique** : compétences requises, difficultés de gouvernance, changements de temporalité, bénévoles et salariés, évolutions techniques et technologiques, changements géographiques et institutionnels...
- **Maitriser les pistes d'évolution de la gouvernance au sein de l'ESS** : mettre en place une organisation stratégique efficace, (re)mobiliser le collectif autour d'une démarche entrepreneuriale, changer de statut...
- **Préparer et mettre en œuvre une nouvelle organisation politique et stratégique** : répartir les rôles et les responsabilités, conduire le changement de gouvernance (étapes, rôle des dirigeants)...

CONTENUS / RESULTATS

- Faciliter l'évolution du projet collectif
- Structurer une démarche d'amélioration de la gouvernance
- Décliner une nouvelle organisation politique et stratégique

• POUR LES STRUCTURES :

Gagner en performance globale, légitimité des décisions, participation aux votes des instances, renouvellement des administrateurs, mobilisation des salariés et parties prenantes...

• POUR LES INDIVIDUS :

Gagner en capacité d'écoute, influence, management, reconnaissance, mise en action, prise de recul...

DATE : 27 et 28 novembre à Lyon

2 et 13 décembre à CLERMONT-FERRAND

HORAIRES : 9h-17h

DUREE : 14h

PUBLIC : Dirigeant, Président.e, Directeur.trice, Créateur.trice d'une structure ou entreprise de l'ESS.

Groupe de 6 (min) à 10 personnes (max).

PRE REQUIS : Aucun

MATERIEL : Aucun

PEDAGOGIE :

- ✓ **Apports de fondamentaux**
- ✓ **Entraînement avec cas pratiques choisis parmi les participants**
- ✓ **Nature de la formation** : Acquisition de compétences
- ✓ **Sanction de la formation** : Attestation de présence
- ✓ **Appui individuel** post-formation (entretien téléphonique de 30 min.)

INTERVENANTS : Julien LOÏS - Directeur de la CRESS AuRA, Formateur expérimenté, Expert en sciences politiques et économiques, Maître de conférences associé

TARIF : 710 € nets / stagiaire (Adhérents : 570 €)

« Développer et professionnaliser sa démarche commerciale »

NIVEAU DEBUTANT

Commercialisons avec plaisir



Comment se développer commercialement en gardant le sens et les valeurs de son action ? Comment accentuer la viabilité économique de son projet tout en y prenant plaisir ? Pour faire grandir votre activité et ses impacts sociétaux, la CRESS vous propose d'acquérir et de renforcer vos compétences en matière de stratégie commerciale et d'actions commerciales.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- **Impulser votre démarche commerciale (Stratégie et Plan d'action)** : Déterminer, répertorier et appréhender les axes de développement de mon activité, les actions à mettre en place et les différentes étapes d'une stratégie commerciale, Donner du sens aux actions commerciales...
- **Prospecter avec plaisir (Système de génération de flux)** : Optimiser mes démarches, Identifier et choisir un mode qui me correspond, Structurer un plan de prospection et un plan de communication, Evoluer vers une vision positive de la prospection, génératrice de contacts et de ressources pour ma structure...
- **Vendez comme vous êtes (Entretien de vente)** : Etre efficace et en accord avec ma posture « naturelle » lors de mes entretiens de commercialisation, Maitriser le déroulé de mes entretiens, Prendre en compte l'évolution des modes d'achat, Savoir vraiment négocier, Percevoir le positif dans tous les entretiens...

CONTENUS / RESULTATS DES 3 JOURS

- Optimiser, pérenniser ses résultats
- Prendre plaisir à commercialiser
- Clarifier le positionnement et l'offre
- Construire son plan d'action commercial
- Créer un véritable état d'esprit au service du client
- Etre à l'aise dans l'échange pour traiter tous les sujets (offre, prix, délais, objections...)
- **POUR LES INDIVIDUS** : gagner en confort de travail, mise en action, prise de recul, engagement, responsabilité, épanouissement personnel, service à l'autre...

• POUR LES STRUCTURES:

Gagner en chiffre d'affaires, bénéfices, marges, panier moyen, taux de transformation, taux de fidélisation...

DATE : 4-5-6 décembre 2017 et 11 janvier 2018 à Lyon

DUREE : 4 jours (28h)

HORAIRES : 9h-17h

PUBLIC : Dirigeants, responsables ou porteurs de projet d'une structure ou entreprise de l'ESS, Groupe de 6 (min) à 12 personnes (max).

PRE REQUIS : Aucun

MATERIEL : Aucun

PEDAGOGIE :

- ✓ Apports de fondamentaux
- ✓ Entraînement avec mise en situation et debrief
- ✓ Elaboration de mes plans d'actions
- ✓ Ateliers de co-développement
- ✓ Nature de la formation : Acquisition de compétences
- ✓ Sanction de la formation : Attestation de formation
- ✓ Appui individuel post-formation téléphonique
- ✓ **INTERVENANTS** : Julien BAFOIN – Consultant / Formateur / Conférencier – en développement commercial – Société 1'PULSER

TARIF : 1900 € nets / stagiaire (Adhérents : 1500 €)

BULLETIN D'INSCRIPTION FORMATION

SESSION CHOISIE (Titre entier + Date) :

ENTREPRISE :

Nom de l'organisme :

Siret :

Adresse :

Ville : Code postal :

Nom du contact : Poste :

Téléphone : E-mail :

• PARTICIPANTS :

NOM	Prénom	Fonction	E-mail

• CONDITIONS D'INSCRIPTION

- ✓ **Toute inscription nécessite l'envoi du présent bulletin d'inscription par mail ou par courrier à :**
CRESS Auvergne-Rhône-Alpes - 11, rue Auguste Lacroix 69003 LYON / formations@cress-aura.org
- ✓ La CRESS étant engagée auprès d'intervenants extérieurs, **toute inscription doit être accompagnée** du règlement du coût total de la formation **avant** le début de la formation.
- **Par chèque à l'ordre de la CRESS Auvergne-Rhône-Alpes** au 11 rue Auguste Lacroix 69003 Lyon
- **Par virement avec la mention : « FORMATION + date(s) concerné(e)s » :**
Caisse d'Épargne Rhône-Alpes IBAN : FR76 - 1382 - 5002 - 0008 - 7715 - 3357 - 861
- ✓ **Informations sur les inscriptions :**
 - Une inscription peut être reportée sur une session ultérieure, et le montant versé sera remboursé pour une annulation intervenant au moins 7 jours avant la formation.
 - Un devis est transmis sur simple demande.
 - Si le nombre de participants est insuffisant, la CRESS peut annuler la formation. Dans ce cas, les sommes versées seront remboursées directement.

Date :

Cachet de l'entreprise :

Signature :