

Coût des formations

- ➔ Le coût pédagogique est pris en charge par votre OPCA et par la CRESS, grâce à l'appui financier de l'Europe et de l'Etat (sous réserve de l'étude de votre fiche de préinscription et si 2 modules sont suivis).
- ➔ Possibilité de prise en charge des coûts annexes relatifs à ces formations selon l'OPCA de l'entreprise concernée.

Modalités

- ➔ Environ 12 personnes par module
- ➔ Deux Modules à effectuer au minimum parmi les 4 (Modalités ADEC)
- ➔ Chaque module de 2 journées (9h30 à 17h30) se décline en deux sessions : une à ARRAS, une à Lille
- ➔ Contenu spécifique à l'ESS (avec prise en considération de la variété des organisations composant l'ESS)
- ➔ Articulation des contenus entre les modules
- ➔ Outils pédagogiques : e-learning et pédagogie axée sur l'échange, les études de cas et tournée vers l'outillage.

Inscriptions & Renseignements :

Remplir la fiche de préinscription ci jointe et la renvoyer à :
Véronique MANGEOT / CRESS Nord-Pas de Calais
vmangeot@cressnpdc.org

Renseignements par téléphone : **03 20 06 34 09**



6 rue Jean Roisin - 59000 LILLE
Tél. 03 20 06 34 09
Fax 03 20 50 44 82
www.cressnpdc.org

Afdas.



Crédit illustrations - Agence Tourmant - iStockPhoto



Économie sociale et solidaire : Formation Fonction Commerciale



Avec le soutien de :





Formations "fonction commerciale" spécifiques à l'ESS

- Vous êtes salarié(e) d'une structure de l'économie sociale et solidaire de moins de 250 salariés (association, coopérative, mutuelle, entreprise solidaire) ?
- Vous avez un **niveau de qualification inférieur ou équivalent au Bac +2** ?
 - Vous souhaitez développer vos capacités commerciales et acquérir des outils techniques adaptés ?
- Vous souhaitez bien identifier votre fonction commerciale actuelle ?
- Vous voulez mieux communiquer sur l'utilité sociale de votre activité ?
- Vous ambitionnez de mobiliser plus amplement de nouveaux partenaires sur un projet au sein d'un territoire ou d'une filière ?

Ces formations s'inscrivent dans le cadre du dispositif ADEC (Action de Développement de l'Emploi et des Compétences) dédié à l'ESS en Nord-Pas de Calais. Ce dispositif est porté par les organisations de syndicats d'employeurs de l'ESS (UDES et UNIFED) et les confédérations syndicales de salariés (FO, CFDT, CFTC, CFE CGC). La CRESS en assure la mise en œuvre avec le soutien financier de l'Etat, de l'Europe et la participation des OPCA.



4 modules de octobre à décembre 2014

Module 1 : "Etre un commercial salarié dans une organisation de l'ESS"

- ▶ Cerner les enjeux de l'action commerciale pour une organisation de l'ESS
- ▶ Adapter son activité commerciale aux spécificités de l'ESS et inversement.
- ▶ Articuler la fonction commerciale aux autres fonctions d'une organisation de l'ESS.
- ▶ Appréhender les techniques de vente adaptées à l'ESS.
- ▶ Concevoir son argumentaire.

→ Sessions (2 sessions au choix)

Lille : Lundi 20 et mardi 28/10/2014

Arras : Mardi 21 et lundi 27/10/2014

Module 2 : "Développer ses compétences de commercial dans une organisation de l'ESS"

- ▶ Appréhender l'environnement commercial d'une organisation de l'ESS.
- ▶ Développer une politique de produits, de services, de prix, de distribution et de communication adaptée aux spécificités de l'ESS.
- ▶ Avoir les techniques pour piloter le plan marketing d'une organisation de l'ESS.

→ Sessions (2 sessions au choix)

Lille : Mardi 04 et mercredi 12/11/2014

Arras : jeudi 06 et vendredi 14/11/2014

Module 3 : "Communiquer et mobiliser autour de l'utilité sociale et de l'innovation sociale"

- ▶ Appréhender la notion d'utilité sociale et d'innovation sociale.
- ▶ Mettre en avant l'utilité sociale et l'innovation sociale de son activité en ayant recours à des indicateurs et autres éléments pour argumenter.
- ▶ Mobiliser ses collaborateurs et les partenaires externes (d'un territoire, d'une filière...) autour de ces notions.

→ Sessions (2 sessions au choix)

Lille : lundi 24/11 et lundi 01/12/2014

Arras : mardi 25/11 et jeudi 04/12/2014

Module 4 : "Amplifier l'action commerciale d'une organisation de l'ESS"

- ▶ Approcher la diversification des financements d'une organisation de l'ESS grâce à la commercialisation.
- ▶ Formaliser une stratégie de développement commercial adaptée à son organisation de l'ESS.
- ▶ Appréhender les différentes règles juridiques et fiscales de la commercialisation.

→ Sessions (2 sessions au choix)

Lille : Lundi 08 et lundi 15/12/2014

Arras : Mardi 09 et jeudi 18/12/2014

Lieux des sessions de formation :

Lille : La Grappe, 75 rue Gambetta (métro République).

Arras : GrandsEnsemble, 9 rue des agaches (15 mn de la gare, à pied).

L'organisme de formation est ExtraCité.