



PROPOSITION DE FORMATION 2019—2020

FORMATION DE PROFESSIONNELS

FORMATION AU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DES ASSOCIATIONS INTERMÉDIAIRES

Lieu : Cette formation est mobilisable dans votre structure
(en France métropolitaine)

Contexte : Cette formation permet à une équipe complète de travailler à la conception et à l'organisation d'actions concrètes en vue de développer le nombre d'heures de mise à disposition d'une Association Intermédiaire (AI). Il s'agit d'une formation qui permet de contribuer au développement économique de la structure.

Éléments pédagogiques : Alternance d'analyse de la pratique, d'études de situations, de présentation de méthodes et d'actions de communication et / ou d'organisation.

PROGRAMME

1—Mise en lumière et analyse des problématiques de développement de la structure rencontrées par les participants : Analyse de l'existant, et des besoins du groupe. Ajustement du contenu de la formation si besoin

2—Comprendre l'enjeu du développement économique de l'Association Intermédiaire : Analyse du cycle de vie de l'Association, analyse des phénomènes de Concurrence, des phénomènes d'usure et des conséquences prévisibles à terme...

3—Participer à la création d'outils / d'actions visant à développer le nombre d'heures de mise à disposition : A partir de l'analyse, inventer des solutions de développement, impliquant les personnels permanents de l'AI à tous les niveaux d'intervention (accueil, social, développement, direction).



OBJECTIFS :

«METTRE EN SITUATION UNE ÉQUIPE DE PERSONNEL PERMANENT D'ASSOCIATION INTERMÉDIAIRE EN VUE DE CONQUÉRIR ET/OU DE FIDÉLISER UNE NOUVELLE CLIENTÈLE»

PUBLIC :

PERSONNEL PERMANENT, et CONSEIL D'ADMINISTRATION DE L'ASSOCIATION INTERMÉDIAIRE ...

2 JOURNEES

14 HEURES

EN INTRASTRUCTURE

uniquement

2500 € Tarif groupe

Possibilité de prise en charge si accord de votre OPCA

Non réalisable en formule INTER-STRUCTURES

CONTENU DETAILLE

- Comprendre le modèle économique de l'AI, et ses sources de solvabilité en 2019.
- Comprendre le cycle de vie d'une structure et ses différentes phases (croissance, maturité, déclin).
- Comprendre les enjeux auxquels a à faire face l'AI aujourd'hui.
- Analyse des points forts et des points faibles de l'AI.
Puis : Différents axes de travail possibles en formation/action en sous-groupes (exemples) :
- La prospection - Les opérations publi-promo très ciblées -
- Le 'souci' de l'accueil -
- L'optimisation du fichier client - L'optimisation du fichier -
Compétences/ Demandeur d'emploi -
- L'argumentaire d'Offre de Service, etc...

L'animatrice oriente les travaux pour qu'ils constituent des actions très personnalisées, spécifiquement autour de l'AI ciblée.

Exploitation des idées en sous-groupes avec l'aide de l'animatrice avec pour finalité la progression des heures de mise à disposition de l'AI ciblée.

T2C - TRANSFERT
COMPETENCES CONSEILS
7 rue du Gal Jean-Baptiste
Kléber - 90000 BELFORT
(SIÈGE SOCIAL—ADMINISTRATIF)
☎ 06.16.84.27.34
hervieu@t2c-conseil.fr

www.t2c-conseil.fr

SIRET : 478 474 364 00039

Code APE n° 8559 A

Prestataire de formation :

Déclaration d'activité enregistrée
sous le N° 43 90 00451 90 auprès
du préfet de région de Franche-
Comté.

