

FORMATION DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Les Groupements d'Employeurs (GE) rencontrent des difficultés dans leur développement économique, notamment en matière de prospection et de structuration de leur action commerciale. Le Centre de Ressources des Groupements d'Employeurs d'Occitanie (CRGE) souhaite accompagner les GE à acquérir cette compétence essentielle et d'essaimer les bonnes pratiques au sein des GE.

L'objectif de cette formation est d'accompagner et de renforcer la posture et l'offre des Groupements d'Employeurs afin qu'ils puissent mieux être identifier auprès d'utilisateurs potentiels et ainsi développer le nombre de mise à disposition, qui leur permettra une meilleure stabilité financière.

- **Organisateur :** CRGE OCCITANIE
- **Formateur :** Olivier CUSSAC
- **Public visé :** Les salariés permanents de Groupements d'Employeurs, les bénévoles associatifs ainsi que les apprentis.
- **Modalités pratiques :** L'inscription se fait au minimum 15 jours ouvrés avant la formation. La formation se tiendra en présentiel majoritairement et si besoin en visioconférence.
- **Horaires de formation :** 5 jours de 7 heures.
- **Lieux de formation :** À définir selon la provenance des stagiaires.

DATE	INTERVENANT	THÈME
16/02/2026	Olivier CUSSAC	Clarifier et valoriser l'offre d'un GE
07/04/2026	Olivier CUSSAC	Structurer sa prospection
16/06/2026	Olivier CUSSAC	Obtenir et réussir ses rendez-vous prospection
08/09/2026	Olivier CUSSAC	Développer la posture commerciale au sein d'une mission associative
17/11/2026	Olivier CUSSAC	Mesurer et piloter son développement commercial

Outils d'évaluation et contrôle des connaissances : Une auto-évaluation en début et fin de formation et une évaluation à J+60.

Prérequis : Aucun.

Accessibilité : En cas de handicap, merci d'en informer le responsable de formation afin de prévoir une procédure d'accueil et de suivi en lien avec nos partenaires.

Informations complémentaires :

- **N° Agrément de formation :** 76110147311
- **N° SIRET :** 50861831100056
- **CODE APE :** 7830Z

PROGRAMME JOURNÉE 1

Domaine : Développement Commercial
Sous-domaine : Clarifier et valoriser l'offre d'un GE

JOURNÉE DE FORMATION	INTERVENANT
16/02/2026	Olivier CUSSAC
OBJECTIFS OPÉRATIONNELS	
<ul style="list-style-type: none"> Mieux comprendre ce qu'est réellement l'offre d'un GE du point de vue d'un employeur. Identifier clairement les bénéfices concrets, différenciants et rassurants pour les entreprises. Poser les bases d'un discours clair, simple et partagé par les permanents. Construire collectivement une offre lisible, cohérente et adaptée à chaque GE. 	
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES	MOYENS PÉDAGOGIQUES
<p>À l'issue de la journée, les participants seront capables de :</p> <ul style="list-style-type: none"> Identifier les composantes essentielles de l'offre de leur GE. Exprimer la valeur ajoutée d'un GE en partant des enjeux des employeurs. Reformuler leur offre de manière simple, structurée et compréhensible. Construire une présentation courte et claire de leur offre. Réaliser un livrable : une fiche "offre GE" structurée et opérationnelle. 	<ul style="list-style-type: none"> Alternance d'apports méthodologiques et d'échanges autour de situations réelles vécues par les GE. Co-construction, ateliers collectifs et travaux en sous-groupes. Mises en situation, débriefings collectifs et plans d'actions individuels. Réalisation d'un livrable final utilisable immédiatement dans chaque GE.

PROGRAMME JOURNÉE 2

Cycle de développement commercial

Domaine : Développement Commercial
Sous-domaine : Structurer sa prospection

JOURNÉE DE FORMATION	INTERVENANT
07/04/2026	Olivier CUSSAC
OBJECTIFS OPÉRATIONNELS	
<ul style="list-style-type: none"> Comprendre la prospection comme une démarche simple, organisée et non intrusive. Identifier les cibles prioritaires et définir une méthode adaptée aux ressources limitées des GE. Structurer un processus réaliste et reproductible. Professionaliser le suivi des actions commerciales. 	
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES	MOYENS PÉDAGOGIQUES
<p>À l'issue de la journée, les participants seront capables de :</p> <ul style="list-style-type: none"> Identifier leurs segments d'employeurs prioritaires. Construire un plan de prospection clair et réaliste. Organiser leur suivi commercial et leurs relances. Adapter les techniques de prospection à leur contexte associatif. Réaliser un livrable : un plan de prospection simple et opérationnel. 	<ul style="list-style-type: none"> Alternance d'apports méthodologiques et d'échanges autour de situations réelles vécues par les GE. Co-construction, ateliers collectifs et travaux en sous-groupes. Mises en situation, débriefings collectifs et plans d'actions individuels. Réalisation d'un livrable final utilisable immédiatement dans chaque GE.

PROGRAMME JOURNÉE 3

Cycle de développement commercial

Domaine : Développement Commercial

Sous-domaine : Obtenir et réussir ses rendez-vous prospection

JOURNÉE DE FORMATION	INTERVENANT
16/06/2026	Olivier CUSSAC
OBJECTIFS OPÉRATIONNELS	
<ul style="list-style-type: none"> Comprendre les enjeux du premier contact prospect pour un GE. Maîtriser les étapes clés d'un entretien de découverte réussi. Savoir écouter, questionner et reformuler. Structurer un rendez-vous pour être clair, rassurant et professionnel. 	
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES	MOYENS PÉDAGOGIQUES
<p>À l'issue de la journée, les participants seront capables de :</p> <ul style="list-style-type: none"> Préparer un rendez-vous prospect de manière méthodique. Conduire une découverte structurée et orientée besoins. Utiliser les techniques de questionnement et de reformulation. Structurer la conclusion d'un rendez-vous et poser les suites. Réaliser un livrable : une trame d'entretien découverte GE. 	<ul style="list-style-type: none"> Alternance d'apports méthodologiques et d'échanges autour de situations réelles vécues par les GE. Co-construction, ateliers collectifs et travaux en sous-groupes. Mises en situation, débriefings collectifs et plans d'actions individuels. Réalisation d'un livrable final utilisable immédiatement dans chaque GE.

PROGRAMME JOURNÉE 4

Cycle de développement commercial

Domaine : Développement Commercial
 Sous-domaine : Développer la posture commerciale au sein d'une mission associative

JOURNÉE DE FORMATION	INTERVENANT
08/09/2026	Olivier CUSSAC
OBJECTIFS OPÉRATIONNELS	
<ul style="list-style-type: none"> Dépasser les freins idéologiques liés à la notion de “commercial” en GE. Comprendre la posture commerciale comme une posture d’accompagnement et de conseil. Renforcer la confiance et l’aisance dans la relation commerciale. Identifier les comportements attendus pour gagner en impact sans se “dénaturer”. 	
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES	MOYENS PÉDAGOGIQUES
<p>À l'issue de la journée, les participants seront capables de :</p> <ul style="list-style-type: none"> Identifier leurs freins personnels et organisationnels. Adopter une posture de conseil adaptée à leur mission associative. Renforcer leur crédibilité et leur impact relationnel auprès des prospects. Construire des bonnes pratiques comportementales propres à leur GE. Réaliser un livrable : un guide des postures commerciales adaptées aux GE. 	<ul style="list-style-type: none"> Alternance d’apports méthodologiques et d’échanges autour de situations réelles vécues par les GE. Co-construction, ateliers collectifs et travaux en sous-groupes. Mises en situation, débriefings collectifs et plans d’actions individuels. Réalisation d’un livrable final utilisable immédiatement dans chaque GE.

PROGRAMME JOURNÉE 5

Cycle de développement commercial

Domaine : Développement Commercial

Sous-domaine : Mesurer et piloter son développement commercial

JOURNÉE DE FORMATION	INTERVENANT
17/11/2026	Olivier CUSSAC
OBJECTIFS OPÉRATIONNELS	
<ul style="list-style-type: none"> Comprendre que piloter c'est observer régulièrement quelques indicateurs simples. Choisir des indicateurs adaptés aux ressources limitées des GE. Suivre la dynamique commerciale dans le temps : contacts, avancées, relances, fidélisation. Construire une vision claire de l'activité pour prendre de meilleures décisions. 	
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES	MOYENS PÉDAGOGIQUES
<p>À l'issue de la journée, les participants seront capables de :</p> <ul style="list-style-type: none"> Identifier les indicateurs essentiels pour leur GE. Mettre en place un suivi régulier et pragmatique de leurs actions. Analyser leurs résultats pour ajuster leurs priorités. Structurer un pilotage commercial durable. Réaliser un livrable : un mini-tableau de bord commercial pour GE. 	<ul style="list-style-type: none"> Alternance d'apports méthodologiques et d'échanges autour de situations réelles vécues par les GE. Co-construction, ateliers collectifs et travaux en sous-groupes. Mises en situation, débriefings collectifs et plans d'actions individuels. Réalisation d'un livrable final utilisable immédiatement dans chaque GE.

● Nouveauté 2026 ●

DÉVELOPPEMENT

COMMERCIAL



CYCLE DE FORMATION ANNUEL

1 750 € TTC

Tarif adhérent
350 € / Jour

2 500 € TTC

Tarif non adhérent
500 € / Jour

- Boostez votre développement commercial avec une **méthode simple, adaptée et immédiatement opérationnelle**.
- Structurez enfin votre prospection et **transformez chaque contact en une vraie opportunité**.

- Gagnez en impact grâce à une **posture commerciale plus claire, plus sûre et plus efficace**.
- Pilotez votre activité en toute confiance avec des **outils concrets, pratiques et conçus pour les GE**.



5 SÉANCES DE 7H

- ★ 16 Février
- ★ 07 Avril
- ★ 16 Juin
- ★ 08 Septembre
- ★ 17 Novembre



THÉMATIQUES



Clarifier et valoriser l'offre d'un GE



Structurer sa prospection



Obtenir et réussir ses rendez-vous prospection



Développer la posture commerciale au sein d'une mission



Mesurer et piloter son développement commercial

Notre engagement : des résultats immédiats et une forte valeur ajoutée

INSCRIPTION



**GROUPE
DE 10 GE
MAXIMUM**

*Engagement attendu
sur le cycle complet*