

CAHIER DES CHARGES INGENIERIE COLLECTIVE

Marketing et technique de vente

Constat

Au mois de décembre 2016, nous avons mis en place une ingénierie sur le mécénat et les partenariats privés. Suite à cet atelier, les participants ont exprimé l'intérêt d'approfondir le sujet par des notions en marketing et en vente. L'objectif pour les participants est de comprendre comment vendre le projet, la structure et quelles sont les stratégies à mettre en place pour rendre attrayants ses projets.

Objectifs à atteindre

Afin de répondre à la problématique, nous souhaiterions mettre en place une ingénierie opérationnelle sur Le Marketing et les techniques de vente. Le contenu de l'accompagnement proposé devra aborder les points suivants :

1. **Les fondements du marketing**
2. **Les enjeux du marketing**
3. **Les techniques de vente**
4. **Les outils**
5. **Cas pratiques :**
 - Sketch
 - Mise en situation
 - Création d'outils (plaquettes de présentation, power point, ...)

A l'issue de la formation, le participant devra être capable :

- Présenter son projet aux membres,
- Présenter son projet aux partenaires et autres personnes extérieures
- Vendre son projet

Méthodologie

Il sera demandé à chaque structure participante de transmettre, lors de l'inscription à l'atelier, différents documents en fonction des demandes du prestataire. En effet, ainsi que rappelé ci-dessus, au-delà de l'apport de compétences et de références pratiques, cet atelier devra permettre à chaque structure de travailler sur ses propres problématiques avec l'appui du consultant. Une mise en pratique des différents éléments abordés à l'issue de chaque journée et une présentation des premiers résultats lors de la séance suivante pourra être envisagée.

L'accompagnement a ainsi pour objectif de mettre en relation les structures avec des experts (et non de simples formateurs) capables d'apporter à la fois des éléments théoriques mais aussi des clefs d'analyse pratique et des orientations en termes de démarche à partir des questionnements posés par les participants.

MODALITES DE SELECTION DU PRESTATAIRE

Les domaines de compétences requis pour cette intervention sont :

- Connaissance de l'ESS
- Compétences en communication

- Compétences en vente,
- Compétences en marketing,
- Connaissances des institutions locales de Saint Martin,
- Connaissance du milieu associatif local et de ses spécificités,
- Bilingue français/anglais.

Une expérience de l'appui aux acteurs associatifs employeurs est indispensable ainsi qu'une pratique du diagnostic collectif et de l'animation de sessions d'appui-conseil collectives.

Modalités de participation à l'Atelier

Chargé de suivi en charge de l'action : Laïla FREEDOM lfreedom@initiative-saint-martin.fr

Modalités générales : Se référer au document annexe « Modalités Générales ».

Délais de réponses :

Ouverture de l'appel à proposition	Mercredi 1 ^{er} février 2017
Clôture de l'appel à proposition	Vendredi 24 février 2017
Réponse au candidat retenu	Jeudi 2 Mars 2017

Modalités de fonctionnement : Le consultant devra alterner apports théoriques et pratiques si possible sur la base des cas concrets des associations participantes. La prestation demandée n'est pas une formation, mais bien un atelier collectif dont l'objet est de favoriser les échanges et les synergies entre les participants et de les aider à améliorer leurs propres pratiques.

Participants : La séance comptera les 5 participants à l'ingénierie collective « Mécénats et Partenariats privés 2016 ».

Durée et modalités de l'accompagnement :

- **Durée :** 1,5 jour d'accompagnement le vendredi et samedi (11h)
- **Date de réalisation des ateliers :** avant le mois de juillet
- **Nombre de session :** 1
- **Lieu :** à déterminer par le prestataire
- **Conditions d'inscription :** avoir suivi l'ingénierie collective « Mécénats et partenariats privés 2016 ».

Cette action est cofinancée par :

