

## Formation : Chargé.e de développement d'une Monnaie Locale

### Objectifs professionnels :

- Maîtriser les fondamentaux des monnaies locales
- Intégrer les enjeux d'un positionnement à la fois militant et commercial
- Développer sa capacité à convaincre les professionnel.le.s d'utiliser la monnaie locale
- Améliorer ses capacités de négociation commerciale - Savoir répondre aux objections
- Comprendre les ressorts de la fidélisation des professionnel.le.s déjà dans le réseau
- Savoir préparer ses rendez-vous et organiser son travail et ses tournées
- Maîtriser l'usage des recommandations et des réseaux sociaux pour la prospection

### Descriptif de la formation :

L'association EUSKAL MONETA emploie des salarié.e.s chargé.e.s de développement pour introduire la monnaie locale EUSKO auprès des entreprises, commerçant.e.s, associations et collectivités locales. Cette fonction nécessite de posséder des compétences spécifiques sur l'utilisation et le fonctionnement de cette monnaie.

### Contenus :

#### Module 1 – Durée 3H

#### Apprendre à parler de sa ML à une entreprise

- Évaluation des acquis des stagiaires
- Le cadre légal des ML en France (sur support papier et numérique)
- L'origine du projet et ses valeurs
- Le fonctionnement concret de la ML du stagiaire
- La structure gérant la ML : organisation, partage des tâches et des responsabilités
- L'écosystème de la ML : adhérent.e.s, partenaires, liens avec les institutions, etc.
- Le rôle de chaque type d'adhérent.e.s dans le projet : particulier.e.s, associations, entreprises, collectivités locales
- La mise en œuvre concrète des valeurs du projet

- L'intérêt des différentes parties prenantes
- Panorama des ML en France et en Europe

### **Module 2 – Durée 2H**

#### La positionnement du.de la CdD, militant.e ou commercial.e ?

- Évaluation des acquis des stagiaires
- Le rôle du.de la chargé.e de développement (fiche de poste)
- La perception de la chargé.e de développement par le.la commerçant.e/chef.fe d'entreprise
- Les différentes facettes du métier de commercial.e
- Les différents types de commerciaux.ales
- Le positionnement du CdD : quelle relation avec les prospects et les professionnel.e.s du réseau ?
- Enjeux, limites et opportunités dans la construction de la relation

### **Module 3 – Durée 2H**

#### La négociation commerciale 1 : comment présenter l'offre ?

- Évaluation des acquis des stagiaires
- Présentation des outils de communication
- Apprendre à cerner son interlocuteur.ice
- Les clés d'une présentation réussie

### **Module 4 – Durée 3H**

#### La négociation commerciale 2 : comment répondre aux objections

- Évaluation des acquis des stagiaires
- Les objections les plus répandues : quelles réponses apporter ?
- Objections exprimées et objections tacites
- Cibler les réponses
- Valider la levée de l'objection

### **Module 5 – Durée 2H**

#### La relation commerciale : comment entretenir et développer son réseau

- Évaluation des acquis des stagiaires
- L'accompagnement des professionnel.le.s du réseau
- La confiance, clé de la fidélisation
- L'importance des réseaux et de la recommandation pour développer son réseau

- Les différentes méthodes de démarchage
- La préparation du rendez-vous
- *L'importance des réseaux sociaux*

### Module 6 – Durée 2H

#### Comment organiser son travail

- Évaluation des acquis des stagiaires
- Les outils indispensables : CRM, Excel, etc.
- Savoir gérer son temps et s'adapter aux imprévus
- Les techniques pour obtenir un rendez-vous
- L'organisation des tournées
- Le travail en équipe
- Rendre compte à sa hiérarchie

### Module 7 – Durée 7H

#### Formation en situation

- Prise de rendez-vous
- Tournée de prospection
- Préparation du rendez-vous
- Rendez-vous avec des prospects
- Suites du rendez-vous
- Reporting de la journée / de la semaine
- Entretien du réseau / Recherche de recommandations

#### Méthodes pédagogiques :

- Prise en compte des besoins spécifiques des participants
- Alternance d'apports théoriques, applications pratiques
- Outils et méthodes spécifiques à l'association, mise en situation, étude de cas, concepts nouveaux

#### Moyens et outils pédagogiques :

- Salle de formation équipée de vidéo projecteur, paperboard, table et multi prises
- Supports de formation

- Mise à disposition d'un logiciel spécifique (en fonction de la formation)

### Intervenant.e.s:

- Dante Edme-Sanjurjo, co-fondateur et directeur général de l'Eusko
- Mélanie Verdier, coordinatrice des chargé.e.s de développement de l'Eusko
- Panpi Dirassar, cadre technico-commercial membre du Comité de pilotage de l'Eusko

#### Public concerné :

Salarié.e.s et bénévoles d'associations gestionnaires de monnaies locales.

#### Pré requis:

Aucun

#### Durée :

3 jours soit 21 heures

#### Tarifs indicatifs :

En intra (pour une seule structure) 120€/heure/stagiaire soit 2520 €

En inter (pour plusieurs structures) 80€ /heure/stagiaire soit 1680 €

#### Lieu de formation :

21h, à l'institut Bihar, 38 rue des Cordeliers 64100 Bayonne

#### Horaires :

9h00-12h30 – 13h30-17h00

#### Mode d'évaluation :

Positionnement en amont de la formation et évaluation en fin de formation et/ou à travers des exercices, fiche d'appréciation de la formation

#### Sanction de la formation :

Attestation de formation

#### Effectif :

de 2 à 4 personnes maxi

*La formation est assurée par l'Institut des Monnaies Locales, porté par l'organisme de formation Bihar. Les coûts de formation peuvent être pris en charge par les fonds de la formation professionnelle, (pour les salariés de l'association, et sous réserve d'acceptation de son OPCO), par les fonds de financement des bénévoles (FDVA) ou par le financement d'une collectivité territoriale.*