



LES CLÉS POUR RÉUSSIR ET DÉVELOPPER VOTRE OFFRE COMPLÉMENTAIRE

Une offre complémentaire mal cadrée expose le service.

Deux jours sur la frontière avec l'offre socle, le modèle économique, la délivrance et la commercialisation de bout en bout.

INFORMATIONS			PROGRAMME (2 JOURS)		TR023
Public Médecin coordonnateur, Manager, CoDir, Directeur Général, Responsable Prévention, IPRP, Relation adhérents		Modalités et tarifs Intra-entreprise : nous consulter			Cadrer et concevoir son offre complémentaire - Le cadre réglementaire : offre socle et offre complémentaire depuis la loi du 2 août 2021 : ce qui relève de la cotisation, ce qui se facture, les obligations de transparence financière. - Identifier les besoins solvables de ses adhérents : écoute terrain, analyse des demandes, opportunités par secteur et taille d'entreprise. - Concevoir le catalogue : ergonomie, prévention des RPS, toxicologie et métrologie, formations et sensibilisations, accompagnements renforcés : choisir ses prestations selon ses compétences et ses capacités. Vendre et organiser la délivrance - Le modèle économique : calculer ses coûts, fixer ses tarifs, construire devis et conditions d'intervention. - Organiser la délivrance : capacités et compétences internes, articulation avec l'activité socle, recours éventuel à des partenariats. - Commercialiser : argumentaire par cible, supports, circuit devis-facturation, rôle des équipes en contact avec les adhérents. - Construction du plan d'action individuel à mettre en œuvre en intersession. Retour d'expérience - Analyse des plans d'action : réalisations, résultats, obstacles rencontrés ; partage entre pairs et codéveloppement. - Approfondissements ciblés selon les besoins du groupe : tarification et négociation, montée en capacité, communication de l'offre. - Pilotage dans la durée : indicateurs de développement et de rentabilité, revue d'offre annuelle ; consolidation de la feuille de route.
Dates Consultez notre site web	Lieux - Paris - Régions - Sur site	Prérequis Aucun prérequis nécessaire			
Objectifs À l'issue de cette formation, les participants sauront maîtriser le cadre réglementaire distinguant offre socle et offre complémentaire, concevoir une offre complémentaire répondant aux besoins réels de leurs adhérents, en construire le modèle économique (coûts, tarification, devis et facturation) et l'organisation de délivrance, la commercialiser efficacement, et piloter son développement dans la durée à l'aide d'indicateurs adaptés.					
Méthodes d'évaluation - Étude de cas collective - Quiz final		Méthodes pédagogiques - Apports structurés et interactifs - Études de cas concrets - Quiz d'évaluation			