SST FORMATION
Une marque de Berenice GROUP

LES CLÉS POUR RÉUSSIR ET DÉVELOPPER VOTRE OFFRE COMPLÉMENTAIRE

Cadre réglementaire, modèle économique, délivrance et commercialisation, de bout en bout

Une offre complémentaire mal cadrée expose le service. Deux jours, séparés par une intersession, sur la frontière avec l'offre socle, le modèle économique, la délivrance et la commercialisation de bout en bout. Le fil rouge : une prestation complémentaire de votre service, de l'idée au devis.

LE FIL ROUGE

Une prestation complémentaire choisie par chaque participant : son cadre, son coût, son tarif, son devis, puis ce qu'elle a donné pendant l'intersession.

1	2	3	4	5	6
Le cadre	Les besoins	Le catalogue	Le modèle économique	Délivrer et vendre	Retour d'expérience
ATELIER 1	JEU DE RÔLE 1	ATELIER 2	JEU DE RÔLE 2	JEU DE RÔLE 3	JEU DE RÔLE 4

Objectifs À l'issue de la formation, les participants savent :

- 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, facturation ;
- organiser sa délivrance sans fragiliser l'activité socle ;
- la commercialiser efficacement ;
- piloter son développement dans la durée à l'aide d'indicateurs adaptés.

INFORMATIONS

Public
Médecin coordonnateur, manager, comité de direction, directeur général, responsable prévention, IPRP, relation adhérents.

Prérequis
Aucun prérequis nécessaire.

Modalités et tarifs
- Intra-entreprise : nous consulter

Dates
Consultez notre site web.

Lieux
- Paris
- Régions
- Sur site

Méthodes pédagogiques
- Un fil rouge : une prestation complémentaire de votre service, de l'idée au devis
- Quatre jeux de rôle, chacun suivi de son débrief
- Ateliers de production et retour d'expérience après une intersession

Méthodes d'évaluation
- Quiz de positionnement en ouverture
- Points d'observation à chaque jeu de rôle
- Étude de cas collective et quiz final
- Évaluation de la formation par les participants

Accessibilité
Formation accessible aux personnes en situation de handicap : notre référent handicap étudie avec vous les adaptations utiles.

PROGRAMME DÉTAILLÉ (2 JOURS) TR023

1 Le cadre réglementaire

- Offre socle et offre complémentaire depuis la loi du 2 août 2021 (L. 4622-9-1) : ce qui relève de la cotisation (L. 4622-6), ce qui se facture.
- Les obligations de transparence financière.
- La frontière à ne pas franchir : ne jamais facturer ce que la cotisation couvre déjà.

ATELIER 1 **Socle ou complémentaire ?** Classer vingt prestations et justifier chaque choix.

2 Identifier les besoins solvables de ses adhérents

- Écoute terrain et analyse des demandes.
- Opportunités par secteur et par taille d'entreprise.
- Ce que les adhérents achètent déjà ailleurs.

JEU DE RÔLE 1 **Vous faites ça, vous ?** Explorer le besoin d'un adhérent qui vient de payer un cabinet extérieur.

3 Concevoir le catalogue

- Ergonomie, prévention des risques psychosociaux, toxicologie et métrologie, formations et sensibilisations, accompagnements renforcés.
- Choisir ses prestations selon ses compétences et ses capacités.
- Décrire une prestation : objectif, contenu, livrable, durée.

ATELIER 2 **Ma prestation.** Rédiger la fiche de la prestation que l'on veut développer.

PROGRAMME DÉTAILLÉ (2 JOURS) · SUITE

TR023

4 Le modèle économique

- Calculer ses coûts, fixer ses tarifs.
- Construire devis et conditions d'intervention.
- Le circuit du devis à la facturation.

ATELIER 3 — **Mon prix.** Calculer le coût de sa prestation et proposer un tarif.

JEU DE RÔLE 2 — **C'est déjà dans ma cotisation, non ?** Expliquer pourquoi une prestation est facturée.

5 Organiser la délivrance et commercialiser

- Capacités et compétences internes, articulation avec l'activité socle, recours éventuel à des partenariats.
- Argumentaire par cible, supports, rôle des équipes en contact avec les adhérents.
- Le plan d'action individuel à mettre en œuvre pendant l'intersession.

JEU DE RÔLE 3 — **Qui va la faire ?** Négocier avec un responsable d'équipe le temps nécessaire à la prestation.

6 Retour d'expérience après l'intersession

- Analyse des plans d'action : réalisations, résultats, obstacles ; partage entre pairs et codéveloppement ; approfondissements 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.

JEU DE RÔLE 4 — **Vous pouvez faire un geste ?** Tenir son prix face à un adhérent qui négocie, puis feuille de route consolidée et quiz final.

LES JEUX DE RÔLE : QUATRE ÉTAPES DE LA VIE D'UNE PRESTATION, QUATRE DÉBRIEFS

JEU DE RÔLE 1 — Séquence 2

Vous faites ça, vous ?
Un adhérent vient de payer un cabinet pour une étude ergonomique. Il ignorait que le service pouvait intervenir.
On y travaille : questionner sur ce qu'il cherchait, distinguer ce qui relevait du socle, repérer un besoin à venir.

JEU DE RÔLE 2 — Séquence 4

C'est déjà dans ma cotisation, non ?
Une responsable des ressources humaines reçoit un devis pour une formation et s'étonne : « Je cotise déjà. »
On y travaille : expliquer simplement la frontière entre socle et complémentaire, dire ce qu'elle a déjà sans surcoût, justifier le prix.

JEU DE RÔLE 3 — Séquence 5

Qui va la faire ?
La prestation est vendue. Le responsable de l'équipe prévention n'a personne de disponible avant plusieurs mois.
On y travaille : poser les priorités, chercher une solution réaliste, décider de ce que l'on dit à l'adhérent.

JEU DE RÔLE 4 — Séquence 6

Vous pouvez faire un geste ?
Un adhérent important demande une forte remise, « vu ce qu'on vous verse déjà ».
On y travaille : tenir le prix en expliquant ce qu'il couvre, proposer d'ajuster le périmètre plutôt que le tarif.

Chaque situation se joue en petit groupe, sous le regard d'un observateur, puis se débriefe sur la réponse attendue. En intra, les situations peuvent être celles de votre service.

OUTILS REMIS AUX PARTICIPANTS

Fiche cadre
Socle, complémentaire, transparence financière.

Fiche prestation
Objectif, contenu, livrable, durée.

Calculateur de coût
Du coût de revient au tarif.

Modèle de devis
Prix et conditions d'intervention.

Feuille de route
Indicateurs et revue d'offre annuelle.

Textes de référence travaillés : loi n° 2021-1018 du 2 août 2021 ; Code du travail, L. 4622-6, L. 4622-9-1.

LA SIGNATURE SST FORMATION

Un fil rouge
Un fil conducteur relie les apports aux situations réelles du métier, de la première à la dernière séquence.

Des jeux de rôle tout au long de la formation
On joue les situations, on débriefe sur la réponse attendue, et on recommence.

Des formateurs du terrain
Issus des SPST, ils en connaissent les métiers, les sigles, la culture et les transformations.

Des contenus structurés
Support, jeux de rôle et fiches sont conçus de façon centrale : la même exigence quel que soit le formateur.

Pour en savoir plus, contactez-nous : +33 1 84 20 20 84 ou formation@sst-conseil.fr · spst-formation.fr