

Être DCF : les avantages

Une notoriété grâce à la « marque DCF » :

Depuis 1930, le mouvement a fêté ses 90 ans en 2020.

Notre fil conducteur :

« L'intelligence commerciale au service de l'économie »

Notre signature :

Le talent commercial en mouvement

Les trois objectifs majeurs du mouvement :

- Renforcer l'attractivité de la fonction commerciale pour faire reconnaître son rôle majeur au service de l'économie
- Valoriser nos métiers au sein d'une filière d'excellence capable d'attirer les meilleurs talents
- Accompagner la transformation de la fonction commerciale à l'ère digitale

Notre vision, Notre conviction, Notre mission, Notre ambition, Notre promesse, Nos actions, Nos valeurs à retrouver dans le **manifeste de l'identité de marque**. Il détaille les axes forts du mouvement et permet de le présenter aux prospects et aux institutionnels.

La force du réseau :

Une implantation sur tout le territoire :

- 2 500 membres
- 15 associations régionales et 70 associations locales
- 130 DCF juniors et 30 Graines DCF

Les grands événements du mouvement :

- **DCF AWARDS** : les trophées de la performance commerciale (tous les 2 ans) valorisent les entreprises qui développent l'Intelligence Commerciale
- **DCF CHALLENGE** : le concours de l'intelligence commerciale destiné aux étudiants en formation commerciale Bac + 2 / 3 et 4/5 organisé tous les ans
- **Le Congrès National** : cet événement rassemble tous les 2 ans, plus de 1000 membres et permet de participer à des conférences de qualité dans une ambiance conviviale.
- **La rentrée des DCF** : événement organisé en septembre pour lancer le dernier quadrimestre (format variable selon les années)
- **Le Prix DCF du livre** : tous les ans, un comité de lecture formé d'une centaine de membres DCF analyse une quarantaine d'ouvrages en lien avec la fonction commerciale.
- **Le Campus Juniors** : tous les 2 ans le campus rassemble l'ensemble des juniors pendant 2 jours. Des ateliers de travail et des activités ludiques jalonnent ces rencontres.
- **L'Assemblée Générale et les Conseils d'administration** (tous les ans)



Le développement de votre expertise :

Favorise les rencontres, les échanges, les partages d'expérience
Permet le développement de compétences
Facilite l'accès à un réseau de 2500 membres
Permet de bénéficier d'un réseau de net working

DCF LAB : La prospective commerciale.

Permet d'accéder aux publications d'ouvrages et livres blancs des études prospectives sur la fonction commerciale et des analyses des tendances issues du baromètre Opinimway

DCF EVENT : L'expertise commerciale.

Permet de participer à des webconférences organisées par la fédération et animées par de grands conférenciers, des conférences d'experts à la pointe de l'innovation managériale, ouvertes à tous les membres DCF partout en France en présentiel ou en visioconférence.

DCF ACADEMY : La formation commerciale.

Encourage l'apprentissage des sciences commerciales

Des ateliers de travail participatifs :

Des roadshows organisés dans les régions
Des séminaires dédiés aux nouveaux présidents 2 à 3 fois par an
Des comités de région à destination des présidents de région, en présentiel ou en Visioconférence sous forme d'ateliers de travail
Des ateliers proposés régulièrement aux membres pour travailler sur des projets ou des sujets d'actualité
Les ateliers d'expert réservés aux membres et animés par des membres DCF expert dans leur domaine

Les moyens :

Humains :

8 membres du Comex à votre écoute, pouvant se déplacer sur leur territoire dédié et participer aux soirées locales et régionales (en présentiel ou en visio)
5 collaborateurs à la fédération, disponibles pour apporter leur soutien aux associations et répondre à toutes les questions.

Des locaux à la fédération à Paris réservés aux membres :

1 salle de réunion capacité 20 personnes (sur réservation)
1 salle de coworking capacité 6 personnes (sur réservation)
Un plateau télé mis à la disposition des membres

Un outil de gestion : ASSOCONNECT

La gestion de la comptabilité avec des tableaux de bord financier
La gestion de vos événements, envoi des invitations, suivi des inscriptions, Emailing
La gestion administrative des listes des adhérents, des prospects et le suivi des cotisations
Un Site internet par association
Une boutique en ligne pour commander les objets publicitaires et documents

Une boîte à outils réservée aux membres avec des rubriques dédiées :

- Communication et Vidéos

Un kit complet avec les éléments pour communiquer (logos, vidéos, PP types...)
Une charte éditoriale pour présenter le mouvement.



- Guides et fiches pratiques

Pour recruter, introniser, animer et fidéliser les membres

Un catalogue de conférenciers sélectionnés, avec prix DCF négociés et un accompagnement pour les réservations (jusqu'à 30 % du tarif public)

- Statuts et Administratif

Tous les documents nécessaires pour la bonne gestion administrative d'une association.

Des outils web :

- Un site internet national : www.reseau-dcf.fr

Un site vitrine pour valoriser nos actions et le mouvement.

Accès directement aux coordonnées des associations pour se renseigner et devenir membre

- Adresse mail

Mise à disposition d'un sous domaine d'adresse mail exemple : metz@reseau-dcf.fr

- Organisation de webconférence ou visioconférence

L'outil ZOOM est accessible aux présidents et membres, la demande de lien doit être faite directement à la fédération via un document disponible dans la boîte à outils.

Un soutien opérationnel par la fédération :

Un soutien Juridique

Un soutien à la gestion de la trésorerie

Une assurance pour toutes les associations et les manifestations

Une aide financière pour les associations en difficulté (sur dossier)

Le reversement d'une partie de la cotisation fédérale pour le fonctionnement des régions

Des supports de communication internes :

Flash infos hebdo

TALENT : l'actu DCF biannuel

Des vidéos sur l'actualité du mouvement : DCF LIVE

Une newsletter hebdo Action Co

Des supports de communication externes :

Une tribune sur le magazine Action CO

Un abonnement pour tous les membres au magazine Action Co et aux newsletters du groupe Action Co et Chefs d'entreprise

Une présence sur les réseaux sociaux



Des relations extérieures :

Des liens avec les ministères du travail, de l'éducation nationale, et de l'enseignement supérieur

Des liens avec les grandes écoles de commerce

Des liens avec les étudiants en formation commerciale (recrutement ou stage)

Des liens avec des partenaires nationaux présents sur tout le territoire

Des invitations à de grands événements organisés par nos partenaires