

Programme de formation

Vendre la formation

But de la formation

Connaître le monde de la formation pour pouvoir vendre des produits formation

Compétences visées - Objectifs

- Identifier les prescripteurs et financeurs de la formation
- Identifier les besoins des clients pour proposer des formations adaptées
- Développer des arguments de vente percutants pour promouvoir les formations
- Utiliser des techniques de prospection et de fidélisation dans le cadre de la vente de formations
- Mesurer et analyser la performance des actions commerciales liées à la vente de formations

Pré-requis

Maîtrise des savoirs fondamentaux (lecture, écriture...)
Pour le distanciel : savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur internet

Type de public

Formateurs, responsables de formation, consultants et toutes personnes impliquées dans la commercialisation de services de formation

Publics en situation de handicap : adaptations possibles selon les cas.
Contactez-nous : contact@amf-groupe.com

Durée

7h - 1 jour

Programme

Identifier les besoins des clients et adapter l'offre de formation

- Techniques de qualification des prospects et d'identification des besoins
- Adapter l'offre en fonction des profils et attentes des clients

Types de financement et gestion des appels d'offre

- Présentation des différentes sources de financement : entreprises, particuliers, pôle emploi, régions, financements européens
- Identifier les dispositifs adaptés pour chaque public (ex. CPF, financement employeur, aides régionales)
- Techniques pour répondre efficacement aux appels d'offres (France Travail, Région, Europe)

Développer des arguments de vente percutants et choisir les bons canaux

- Conception d'arguments de vente pour différentes cibles
- Utilisation de médias variés pour promouvoir les formations : réseaux sociaux, sites de référencement, agences de communication en ligne
- Exercices de simulation pour travailler les argumentaires

Prospection, fidélisation et recours aux commerciaux indépendants

- Techniques de prospection et fidélisation spécifiques au secteur de la formation
- Développement de partenariats et recours aux commerciaux indépendants
- Stratégies de suivi client et actions de fidélisation



Stratégies de développement commercial et réseaux professionnels

Présentation des réseaux professionnels (CSFC, SYCFI, UROF, Acteurs de la compétence)
Développer son réseau et collaborer pour accroître la visibilité de son offre
Partenariats stratégiques et co-marketing

Mesurer la performance des actions commerciales

Méthodes d'évaluation des actions commerciales : indicateurs de performance, taux de conversion
Ajustement des stratégies en fonction des résultats

Moyens pédagogiques

Modalité à distance : Visio face à face
Ressources : supports écrits, exercices, outils et conseils.

Formateurs-trices possibles :

Elizabeth ARMAO

19 ans dans la formation professionnelle : formatrice de formateurs, auditrice Qualiopi certifiée, chargée de R&D pédagogique
Experte en ingénierie pédagogique
Enseignante et chercheuse en université : Aix-Marseille, Rouen, CNED
Doctorat en sciences de l'éducation de l'université de Rouen

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active : exposés, ateliers de partage de pratiques, études de cas, exercices

Equipements nécessaires

Si distanciel : ordinateur, connexion internet
Equipement de prise de notes

Modalités d'inscription

Inscription validée après retour du devis et de la convention de formation signés
Inscription possible jusqu'à la veille de la formation en fonction des places disponibles

Sanction de la formation

Modalités d'évaluation

Evaluation des acquis : questionnaire d'évaluation destiné à mesurer l'évolution des compétences et des acquis de chaque stagiaire.

Evaluation de la satisfaction : questionnaire de satisfaction en fin de formation

Documents remis : attestation de formation et certificat de réalisation

Liste des référents

Référent administratif : Madame Laetitia PERGET
Référent pédagogique : Madame Elizabeth ARMAO
Référent handicap : Madame Florence FRANCOIS

Contacts

Inscription : Hélène ARLAUD 07 85 87 21 01 - harlaud@amf-groupe.com
Administratif : Laetitia PERGET - 06 14 52 63 27 - lperget@amf-groupe.com
V 14/11/2024