



Commercialiser son offre de formation

Présentation :

Vous avez défini votre offre de formation, votre catalogue est prêt, il faut maintenant envisager l'étape suivante : sa commercialisation. Pour cela, il faut définir une stratégie commerciale. Cette formation a pour objectif de vous donner les bases marketing et commerciales nécessaires à la mise en œuvre d'un plan d'action commercial.

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Identifier le contexte du marché de la formation
- ✓ Maîtriser les fondamentaux du marketing commercial
- ✓ Mettre en œuvre un plan d'action commercial
- ✓ Maîtriser les fondamentaux de la relation client
- ✓ Maîtriser les techniques de prospection
- ✓ Mener à bien un entretien commercial

Programme :

- **Partie 1 : le marché de la formation**
- **Partie 2 : Les fondamentaux du marketing**
 - Marketing : définitions, utilité
 - Analyse de son environnement
 - Analyse de la concurrence
 - Analyse de son public cible
- **Partie 3 : Développer un plan d'action commercial**
 - Les étapes clés d'un PAC
 - Etude de cas
- **Partie 4 : La relation client**
 - Identifier les parties prenantes de la relation client
 - Comprendre les enjeux de la relation client
 - Gérer la relation client
 - Fidéliser le client
- **Partie 5 : Techniques de vente**
 - Techniques de prospection
 - Préparer un rendez-vous commercial
 - Négocier en rendez-vous commercial
 - Finaliser la vente
- **Moyens et méthodes pédagogiques : pédagogie active basée sur un minimum d'apports théoriques et une mise en pratique sous forme d'études de cas, d'analyse documentaire... Des travaux personnalisés inter sessions pourront être mis en œuvre.**
- **Evaluation de satisfaction à la fin de la formation**
- **Evaluation des acquis par le formateur (Exercices, QCM...)**
- **Un certificat de réalisation sera délivré aux stagiaires à l'issue de la formation**

INFOS PRATIQUES

Durée :

3 jours non consécutifs en présentiel ou 6 demi-journées en distanciel synchrone

Horaires :

09h00 - 17h30

Public :

Toute personne en charge des relations commerciales

Pré requis : Aucun

Personnes en situation de handicap : contacter notre référent handicap



Formateur :

Murielle GUILBERT
Ingénieure Formation

Référence :

FTF0005 - V2025 (maj 082024)

CONTACT

Formation intra

Devis et calendrier sur demande

Votre contact :

Murielle GUILBERT
06 46 52 49 67

murielle.guilbert@mg-andragogie.fr

*Enregistré sous le numéro 32591013559. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état
Organisme certifié Qualiopi pour les actions de formations et l'accompagnement à la VAE
sous le n°ATA5252021*



www.mg-andragogie.fr