



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 :

- ✓ Connaitre le marché de la formation
- ✓ Maîtriser les fondamentaux du marketing commercial
- ✓ Savoir mettre en œuvre un plan d'action commercial
- ✓ Connaitre les fondamentaux de la relation client
- ✓ Maîtriser les techniques de prospection
- ✓ Être capable de mener à bien un entretien commercial

Programme :

- Introduction
- 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
- Conclusion

INFOS PRATIQUES

Durée :
3 jours non consécutifs

Horaire :
09h00 - 17h30

Public :
Toute personne en charge des actions commerciales

Formateur :
Murielle GUILBERT
Ingénieure Formation

Référence : FTF0006
Cycle « Créer et gérer un OPAC / OF

- 1 - Créer et gérer un OPAC / OF - pourquoi ? Comment ?
- 2 - Gestion administrative de l'activité de formation professionnelle
- 3 - Développer son offre de formation
- 4 - Commercialiser son offre de formation
- 5 - Répondre à un appel d'offre formation
- 6 - De DATADOCK au RNCQ : préparer votre dossier et votre audit de certification

CONTACT

Formation inter
Calendrier sur demande
Formation intra
Devis sur demande

Votre contact :
Murielle GUILBERT
06 46 52 49 67
murielle.guilbert@mg-andragogie.fr



www.mg-andragogie.fr