



# 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 :

- ✓ Maitrise le contexte du marché de la formation
- ✓ Maitriser les fondamentaux du marketing commercial
- ✓ Mettre en œuvre un plan d'action commercial
- ✓ Maitriser les fondamentaux de la relation client
- ✓ Maitriser 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

### Horaire :

09h00 - 17h30

### Public :

Toute personne en charge des actions commerciales

**Pré requis** : Aucun

Personnes en situation de handicap : contacter notre référent handicap



### Formateur :

Murielle GUILBERT  
Ingénieure Formation

### Référence :

FTF0005 - V2023 (maj 082022)

## CONTACT

### Formation intra

Devis et calendrier sur demande

### Votre contact :

**Murielle GUILBERT**  
06 46 52 49 67

[murielle.guilbert@mg-andragogie.fr](mailto: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](http://www.mg-andragogie.fr)