



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.

Public:

Toute personne en charge des actions commerciales

Pré requis : Aucun

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:

1 : Le marché de la formation

2 : Les fondamentaux du marketing

- Marketing : définitions, utilité
- Analyse de son environnement
- Analyse de la concurrence
- Analyse de son public cible

3 : Développer un plan d'action commercial

- Les étapes clés d'un PAC
- Etude de cas

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

5 : Techniques de vente

- Techniques de prospection
- Préparer un rendez-vous commercial
- Négocier en rendez-vous commercial
- Finaliser la vente

e

INTRA
sur devis

Durée
3 jours

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 des acquis par le formateur (Exercices, QCM...)

Evaluation de satisfaction à la fin de la formation

Un certificat de réalisation sera délivré aux stagiaires à l'issue de la formation