

# Montalembert Conseils et Formation

L'organisme de formation au service des acteurs du monde économique et de l'emploi

## MIEUX COMMERCIALISER ET FAIRE FINANCER SES FORMATIONS APRES LA REFORME

### OBJECTIFS :

- Connaître les différentes stratégies commerciales
- Mettre en place sa propre stratégie commerciale en fonction des offres de formation
- Apprendre à négocier et à vendre de manière efficace

### PUBLIC ET PRE-REQUIS

Toute personne œuvrant à la commercialisation d'une offre de formation

### PLANNING 2020 ET LIEUX DE FORMATION

Paris : les 27 et 28 mai et les 20 et 21 octobre

DUREE ET TARIF : 2 jours (14 heures) : 780€ HT par pers

CONTACT Tel : 03 20 47 46 17 ou

[eric.conti@montalembert-conseils-et-formation.fr](mailto:eric.conti@montalembert-conseils-et-formation.fr)

### MOYENS PEDAGOGIQUES

Les supports pédagogiques du dossier remis aux stagiaires sont les diaporamas (exposés suivis de périodes de questions-réponses) et cas pratiques utilisés durant la formation

### INTERVENANT

Eric Conti, Directeur de Montalembert Conseils et Formation, ancien directeur financier, spécialiste de la Formation Professionnelle

### INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

- Sanction de la formation : Attestation de présence
- Nature de la formation : Les actions d'adaptation et de développement des compétences des salariés

### PROGRAMME :

#### Le marché de la Formation Professionnelle en France et son évolution

- Le marché en 2019 : le jaune budgétaire
- Les chiffres clés des organismes de formation
- La réforme de 2018 et ses conséquences
- L'évolution prévisible de la Formation Professionnelle

#### Les différentes stratégies commerciales possibles après la réforme

- Connaître les différentes stratégies possibles après la réforme de 2018
- Déterminer sa propre stratégie

#### Les différents types de formation à commercialiser

- Sur le plan géographique
- Présentiel ou FOAD
- Particuliers/Entreprises

#### Les bases de données clients

- Trouver ses prospects
- Créer ses fichiers pour mieux vendre
- Faire vivre les fichiers prospects

#### Le marketing et la commercialisation des offres de formation

- Mettre en place un catalogue de formation
- Utiliser efficacement le Phoning
- Utiliser efficacement l'Emailing
- Améliorer sa présence sur Internet et les réseaux sociaux
- La présence sur le terrain (OPCA, CARIF-OREF, ...)

#### La formation vue des entreprises

- La gestion de la formation en entreprise
- Les typologies d'achat de formation
- La tendance pour les années futures

#### La négociation et la finalisation de la vente

- Présenter l'organisme de formation
- Présenter les formations proposées
- Monter les argumentaires par formation

Durant les deux jours, des tests et des mises en situation seront proposés pour mettre en pratique les notions vues durant la session

## **BULLETIN D'INSCRIPTION A LA FORMATION : MIEUX COMMERCIALISER ET FAIRE FINANCER SES FORMATIONS APRES LA REFORME**

L'ENTREPRISE : .....

SIREN : .....

ADRESSE : .....

VILLE : ..... CODE POSTAL : .....

NOM DU CONTACT FORMATION :

.....

TELEPHONE : ..... EMAIL : .....

• **DATE DE LA SESSION CHOISIE :** .....

• **NOM ET COORDONNEES DES PARTICIPANTS INSCRITS A LA SESSION :**

NOM	PRENOM	FONCTION	EMAIL

### **CONDITIONS D'INSCRIPTION A LA SESSION DE FORMATION**

Toute inscription à la session de formation nécessite l'envoi du bulletin d'inscription à :

Montalembert Conseils et Formation, 18 bis boulevard Montalembert, 59493 Villeneuve d'Ascq

**Toute inscription doit être accompagnée, impérativement, pour être validée définitivement :**

- Soit du paiement de la formation (936 euros T.T.C.) à l'ordre de Montalembert Conseils et Formation
- Soit d'une prise en charge validée par votre OPCA avec subrogation

Une inscription peut être reportée sur une session ultérieure ou les sommes versées être remboursées si l'annulation intervient au maximum 10 jours avant la formation.

**DATE :**

**CACHET DE L'ENTREPRISE**

**SIGNATURE :**