

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 (EN DISTANCIEL PERSONNALISE)

OBJECTIFS :

- Faire l'audit de son offre de formation
- Définir sa propre stratégie commerciale en fonction des offres de formation
- Définir sa politique marketing
- 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

Sur réservation

DUREE ET TARIF : 14 heures dont 6 heures sur Skype (ou tout autre outil) en 3 séances (2 heures) : 980 € HT par personne

CONTACT Tel : 03 20 47 46 17 ou 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
- Durant la formation, des tests et des mises en situation seront proposés pour mettre en pratique les notions vues durant la session

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

Les appels d'offre

- Recenser les appels d'offre
- Répondre aux appels d'offre

La négociation et la finalisation de la vente

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

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 :

eric.conti@montalembert-conseils-et-formation.fr

En signant ce bulletin d'inscription et en paraphant ses 3 pages, je certifie avoir pris connaissance des éléments pratiques en page 1 et des conditions générales de vente en pages 3 et de les accepter expressément.

DATE :

CACHET DE L'ENTREPRISE

SIGNATURE :

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

1. Commande : La signature du bon de commande implique que le client a pris connaissance du programme de formation joint et qu'il en accepte le contenu.

2. Règlement de la formation : L'inscription sera définitive à la réception du règlement spécifié dans le bon de commande. En cas de prise en charge par l'OPCO dans le cadre d'une subrogation de paiement, la réception de l'accord de prise en charge servira de confirmation d'inscription. En cas de prise en charge partielle, la part à la charge de l'entreprise pourra servir de confirmation d'inscription et devra parvenir avant le début de la formation. En cas de refus de prise en charge de l'OPCO pour quelque motif que ce soit, le coût de la formation effectuée reste à la charge du client.

3. Modalités de règlement : La formation pourra s'effectuer soit par chèque à l'ordre de Montalembert Conseils et Formation, soit par virement sur le compte ci-dessous.

Montalembert Conseils et Formation-IBAN : FR76 1350 7001 8630 9831 1212 988.

4. Report d'inscription : Une inscription peut être reportée sans frais sur une date ultérieure avec un préavis de 7 jours.

5. Annulation d'inscription : En cas d'annulation par le client à moins de 30 jours calendaires avant le début de la session de formation, celle-ci sera redevable de 50 % du montant total de la prestation à titre de dédommagement. Ce montant sera de 100 % à moins de 10 jours de la prestation ou en cas d'absence à la formation.