

Journée d'Actualité

Mardi 6 octobre 2015

Matinée d'actualité
de 9 h à 13 h

Atelier⁽¹⁾ « étude de cas »
14 h 30 à 16 h 30

Club Confair – 54, rue Laffitte – 75009 Paris

VENDRE VOTRE OFFRE DE FORMATION AUX ENTREPRISES EN 2016

Vendre aux entreprises son offre de formation, c'est difficile depuis le début de l'année 2015. Centre Inffo vous présentera les résultats opérationnels d'une enquête réalisée auprès des entreprises. Cette étude vous permettra d'adapter et de différencier votre offre afin de mieux la vendre.

Assistez à la matinée d'actualité

pour comprendre :

- Les nouvelles options d'achat des entreprises
- Les conséquences de la nouvelle contribution de 1 % et de la création du compte personnel de formation sur les achats de formation des entreprises et des OPCA
- Les éléments qui incitent les entreprises à déclencher de nouveaux projets de formation
- Comment les entreprises repositionnent leurs stratégies de formation

et développer une offre de formation compétitive.

En atelier, perfectionnez votre stratégie marketing

Les arguments et recommandations de la conférence seront étayés en atelier de type « étude de cas », par une mise en pratique de stratégies marketing appliquées à la formation.

- Définir la cible adaptée à votre offre de formation
- Construire les éléments de différenciation de votre offre de formation
- Répartir votre effort commercial entre conquête et fidélisation

Avec des représentants du GARF, d'entreprises, d'organismes de formation, d'OPCA et une spécialiste de la relation client et du marketing

NOUVEAUTÉ

PRÉPAREZ CETTE MATINÉE AVEC NOUS EN POSANT VOS QUESTIONS EN AMONT

Programme de la matinée d'actualité de 9 h à 13 h

OBJECTIFS

- ▶ Apprécier les grandes tendances du marché de la formation financée par les entreprises
- ▶ Identifier les priorités et stratégies d'achat de formation par les entreprises
- ▶ Analyser les impacts de la loi du 5 mars 2014 sur l'achat de formation.
- ▶ Aider les prestataires de formation à se positionner en fonction des besoins du marché et à anticiper les nouvelles tendances

PUBLICS

- ▶ Prestataires de formation, publics et privés
- ▶ Cabinets conseil
- ▶ Consultants

8h30

Accueil des participants

9h00

Les grandes tendances du marché

- Les dépenses des employeurs en matière de formation
- Les enjeux stratégiques de l'achat de formation
- Les prévisions d'achat à moyen terme

Analyses et échanges autour des résultats de l'enquête annuelle de Centre Inffo auprès des entreprises : impact des nouveaux dispositifs, périmètre des actions commandées, nouveaux circuits de financement, modalités et options d'achat.

11h30

Le développement d'une offre compétitive

- Développer des avantages concurrentiels
- Anticiper les nouvelles tendances
- Communiquer pour faire agir

13h00

Clôture

Intervenants

Sandrine Baslé, spécialiste de la relation client et du marketing, Qualiview Conseil
Nadine Desmoulins, responsable Formation, santé, Sécurité au Travail, Logement, Raja Group
Michel Farhi, Président de la Fédération des CSFC
Olivier Gauvin, Directeur Offre de Formation, Opcalia
Sylvain Humeau, Secrétaire Général du Garf, responsable Synerform, DRH Group, GDF SUEZ
Un représentant de la FFP (sous réserve)

Animatrice

Maryline Gesbert, responsable du service Observatoire-Etudes, Centre Inffo

Programme de l'atelier

de 14 h 30 à 16 h 30 (attention places limitées)

OBJECTIFS

- ▶ Donner des illustrations concrètes de mise en pratique de stratégies marketing

MÉTHODOLOGIE

- ▶ Mise en pratique des enseignements de la matinée : travail de type « étude de cas », appliquée aux cas des participants
- ▶ Échanges avec les participants et élaboration de plans d'actions
- ▶ Donner aux prestataires de formation des éléments concrets de mise en pratique

PUBLICS

- ▶ Toute personne en charge du développement d'un organisme de formation

14h30

Présentation

Séquences

1- Définir ses priorités, entre conquérir de nouveaux clients et développer son chiffre d'affaires avec ses clients existants

- Comment répartir son effort commercial entre conquête et fidélisation ?

2- A partir des facteurs clés de succès de la fidélisation en matière de formation, comment bâtir sur ses forces et pallier ses faiblesses.

- Pourquoi les clients des prestataires de formation sont-ils fidèles ?
- Quels sont les leviers d'actions pour fidéliser ses clients ?

3- Faire un diagnostic marketing : être clair sur sa cible et les éléments de différenciation

- Appliquer les fondamentaux du marketing à la formation
- Définir une offre marketing cohérente en matière de formation, avec des exemples concrets
- Savoir définir la cible adaptée à l'offre de formation proposée
- Définir des éléments de différenciation de l'offre de formation
- Communiquer autour d'une offre de formation : de l'impact du digital

Intervenante **Sandrine Baslé** est spécialiste de la relation client, du marketing et de la vente de services. Ancienne d'Ipsos et de l'Institut CSA, elle a conduit de nombreuses missions de conseil dans le cadre de changement de culture d'entreprise. Elle est également enseignante à l'IIM (Institut d'Internet et du Multimedia) et à TBS (Toulouse Business School). Enfin, elle écrit régulièrement pour la Revue du Digital.

16h30

Clôture

