

# Répondre efficacement à un marché de formation public et privé

## OBJECTIFS

---

Identifier les particularités de la réponse à un marché de formation.

Analyser les objectifs, périmètre et résultats attendus par le client.

Professionaliser ses réponses, savoir se distinguer, gagner de nouveaux marchés.

## PUBLIC

---

Responsables de formation ou de département, coordonnateurs et chargés d'ingénierie..

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

---

Les supports pédagogiques du dossier remis aux stagiaires sont les documents utilisés durant la formation : études de cas réels suivis d'échanges, d'exercices pratiques et de travaux en sous-groupes.

Livret de préparation et guide d'accès à la bibliothèque numérique sont adressés aux inscrits sur demande.

La session peut être conduite à distance en individuel ou en groupe selon des modalités à définir

## ANIMATION

---

Michel Lisowski, consultant chargé de formation à la direction de la Production et des Partenariats de Centre Inffo.

## PROGRAMME

---

1<sup>er</sup> jour

### Adapter son organisation

- Réglementations et sources d'information
- Organisation de la réponse à un marché public ou privé de formation
- Composition du dossier de réponse
- Les techniques de dématérialisation des réponses aux marchés publics de formation

2<sup>e</sup> jour

### Définir sa stratégie

- Conditions internes d'un meilleur positionnement sur les marchés de la formation
- Partenariat stratégique ponctuel et durable
- Stratégies en direction des Opca et grands comptes

## A L'ISSUE DE LA FORMATION

---

Evaluation de la formation par les stagiaires

Remise d'une attestation de fin de formation

## PARCOURS CONSEILLÉ

---

Aucun prérequis nécessaire pour suivre cette formation

**Vous pouvez la compléter par les formations « généraliste » comme : Nouvelle réforme de la formation : que change-t-elle ? En fonction de votre activité (entreprise, Opca, organisme de formation...), suivre les autres formations « approfondi » comme : Respecter les principales obligations d'un organisme de formation, et/ou les formations « expert » comme : Utiliser les méthodes ludiques en formation.**

TOUTES NOS FORMATIONS EXISTENT AUSSI EN INTRA-ENTREPRISE

Contact

01 55 93 91 82 - [contact.formation@centre-info.fr](mailto:contact.formation@centre-info.fr)

[www.centre-info.fr](http://www.centre-info.fr) ; boutique en ligne, les sessions de formation

4, avenue du Stade-de-France - 93218 Saint-Denis-La Plaine cedex