

2 jours

# Vendre une offre de formation en alternance : stratégie commerciale et méthodologie

mardi 16 et mercredi 17 avril

lundi 14 et mardi 15 octobre

**2019**

## OBJECTIFS DE FORMATION

- Prendre en compte dans sa stratégie commerciale les avantages et limites d'une démarche « de vente » d'une formation en alternance auprès des entreprises.
- Acquérir une méthode de travail par objectifs et définir ses outils.

## PUBLIC

Toute personne souhaitant commercialiser une offre de formation en alternance : CFA, UFA, organismes de formation...

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

Remise d'un dossier pédagogique.  
Exposés suivis de périodes de questions-réponses. Cas pratiques.

## ANIMATION

François Métayer, consultant, chargé de formation pour le compte de Centre Inffo.

## PROGRAMME

---

### 1<sup>er</sup> jour

#### Bien connaître le marché de l'alternance

- Identifier les usages des entreprises en termes de recrutement
- Identifier les forces et les faiblesses de son organisme

#### Connaître le potentiel du développement de l'alternance

- Connaître et analyser son environnement, son territoire et sa formation
- Analyser les difficultés rencontrées
- Créer son argumentaire et les réponses à objections

#### Définir les objectifs intermédiaires et de résultats

#### Définir une stratégie et une démarche commerciale

- Cibler les secteurs et les entreprises et adapter son offre de formation à leurs besoins/attentes
- Prospecter : téléphone, réseaux, prescripteurs...
- Convaincre les entreprises des bénéfices de l'offre de formation en alternance
- Conclure avec l'entreprise et consolider la relation pour mieux la fidéliser

### 2<sup>e</sup> jour

#### Prospecter différemment et efficacement

- Découverte de la Sales intelligence
- Le social selling (LinkedIn)
- Apprendre à optimiser son réseau
- Comprendre sa zone de confort et apprendre à en sortir

#### Construire un Plan d'Actions Commerciales (PAC)

- Autoanalyse de sa performance commerciale
- Comprendre son patrimoine commercial interne
- Construire son PAC et le planning associé
- Utilisation de tableaux de bord pour suivre son activité (indicateurs)
- Analyser les résultats et l'efficacité des moyens mis en place
- S'organiser en fonction du temps disponible

#### A l'issue de la formation

Évaluation de la formation par les stagiaires.

## PRÉREQUIS

---

Aucun.

TOUTES NOS FORMATIONS EXISTENT AUSSI EN INTRA-ENTREPRISE

Centre Inffo  
01 55 93 91 82 - [contact.formation@centre-inffo.fr](mailto:contact.formation@centre-inffo.fr)  
[www.centre-inffo.fr](http://www.centre-inffo.fr) ; boutique en ligne, les sessions de formation  
4, avenue du Stade-de-France - 93218 Saint-Denis-La Plaine cedex