

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^{er} 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^e 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
www.centre-inffo.fr ; boutique en ligne, les sessions de formation
4, avenue du Stade-de-France - 93218 Saint-Denis-La Plaine cedex

