

**Objectifs :**

Connaître les différentes phases de vente de formations aux particuliers.  
Mettre en oeuvre des stratégies.  
Optimiser sa gestion commerciale.

**Public concerné et prérequis :**

Dirigeants d'organismes de formation, conseillers en formations.  
Avoir des notions en relation client.

**Qualification des intervenants :**

Formateur diplômé d'enseignement supérieur dans le commerce et la vente, ayant une expérience significative dans le monde de la formation professionnelle.

**Moyens pédagogiques et techniques :**

- Méthodes actives adaptées à la formation pour adultes,
- Salle de cours équipée en moyens multimédia,
- Supports pédagogiques, mises en situation, cas pratiques.

**Durée, effectifs :**

7 heures.  
4 stagiaires maximum.

**Programme :**

- Analyser son système actuel,- Analyser ses leads,
- Structurer son organisation commerciale,
- Mettre en oeuvre et structurer des parcours cross canal,
- Formaliser ses réponses,
- Analyser sa performance,
- Synthèse et plan d'actions.

**Modalités d'évaluation des acquis :**

Mise en application pratique.  
Questionnaire de satisfaction.

**Sanction visée :**

Attestation de formation.

**Délais moyens pour accéder à la formation :**

Formations réalisées à la demande : démarrage possible à s+2.

**Accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

C.A.dev

Formations en entreprise : Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à contacter directement leur employeur afin d'étudier les possibilités de suivre la formation.

**Taux de réussite à la formation :**

Pas de réalisations en 2024.

**Taux de satisfaction de la formation :**

Pas de réalisations en 2024.

C.A.dev