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 foramtion, 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 :

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.