TEST DE POSITIONNEMENT

Etes-vous gérant de votre entreprise : OUI

Quel est le secteur de votre activité : FORMATIONS AUX ENTREPRISES

Quel est votre poste au sein de l’entreprise : DIRIGEANTE

Depuis combien de temps êtes-vous sur ce poste : 7 ANS

Quel est votre rôle et vos responsabilités au sein de l’entreprise ?

Je prospecte les entreprises, j’évalue leurs besoins, j’analyse leurs demandes, je choisi les formateur qui pourra répondre à la demande, je mets en place la formation avec le formateur et c’est le formateur choisi qui anime. Ensuite j’adresse la facture les feuilles de présence

Régulièrement je mets à jour les nouvelles demandes selon les domaines de formation.

Je cherche de nouvelles options (modes d’apprentissages, techniques, nouveaux formateurs) pour agrémenter mon offre.

Est-ce pour vous une formation de perfectionnement et un élargissement des compétences ?

Perfectionnement et élargissement des compétences

Est-ce une aide à l’élaboration d’un projet professionnel ?

Oui dans la mesure où le domaine de la formation est en pleine mutation.

Quelles sont, si vous en avez, vos difficultés dans vos activités ou vos responsabilités actuelles ?

La vision, la structuration de mon activité, l’évolution de mon chiffre d’affaires, l’évolution au regard des grandes mutations technologiques et réglementaires de la formation, le management de mon équipe….la posture de dirigeant.

Quels sont vos atouts au sein de votre poste ?

Ma ténacité, mon approche commerciale, ma capacité à m’entourer de bons formateurs, ma volonté de m’améliorer par l’acquisition de nouvelles connaissances touchant mon secteur d’activité.

Mes formations au cnam sur la pédagogie…..

Etes-vous à l’origine de votre inscription à cette formation ?

oui

Quelles sont vos motivations pour suivre cette formation :

Structurer mon activité, augmenter le chiffre d’affaires, adapter mon organisme au marché en évolution, adopter une véritable posture de dirigeant.

Quelles attentes en avez-vous :

Je souhaite à terme pouvoir :

* Pérenniser mon activité tant par l’accroissement du chiffre d’affaires que par l’adaptation de ma structure au marché en mutation,
* Structurer mon activité,
* Adopter une démarche stratégique,
* Gérer de manière optimum la relation aux formateurs,
* Développer mes capacités de leadership,
* Adopter une démarche commerciale/marketing,
* Développer mes actions commerciales via les réseaux et autres outils,
* Adapter mon activité au marché digital tant les formations dispensées que dans les outils utilisés.

Remarques libres :