

## LA PERFORMANCE COMMERCIALE DE L'ORGANISME DE FORMATION

*Vendre plus et mieux ses formations*

### Programme

#### L'entreprise et la formation

- Comment les entreprises sélectionnent les organismes de formation
- Se différencier de la concurrence
- La fidélisation des clients

#### L'impact de la réforme de la formation

- Comment vendre sans financements ?
- Les nouvelles pratiques d'achat des entreprises suite à la réforme

#### La négociation commerciale

- Comment présenter son offre
- L'argumentaire commercial dans la formation
- Savoir parler du prix

#### La réponse à l'appel d'offre

- Comprendre les enjeux du cahier des charges
- Les éléments clés d'une réponse de qualité
- Bâtir son kit de réponse

#### Les outils marketing

- Construire un catalogue
- Se constituer un fichier de prospection
- L'utilisation efficace du emailing
- Etre visible avec le mix-média

#### La stratégie commerciale

- Bâtir et suivre l'action commerciale
- Renforcer les liens entre votre offre et les financements
- Comment vendre de l'inter-entreprise

Plusieurs exercices durant les 2 jours permettront de mettre en pratique l'apport de la formation

### Informations complémentaires

- Sanction de la formation : Attestation de présence
- Nature de la formation : Acquisition de compétences

### Objectifs

**Etre capable de présenter efficacement** une offre de formation  
**Adapter** son action commerciale à la réforme  
**Maitriser** les techniques de négociations  
**Savoir mettre en place** une démarche commerciale.

### Public

Toute personne œuvrant à la commercialisation d'une offre de formation

### Durée de la formation

2 jours (14 heures)

### Dates 1<sup>er</sup> semestre 2019

24 et 25 janvier – Lyon  
15 et 16 avril – Paris

### Lieux de la formation

30 rue Cabanis - Paris 14  
Tour Part Dieu – Lyon 03

### Intervenant

**Frédéric Bancel**  
Dirigeant de Formascope, ses missions de conseil auprès des entreprises et des organismes de formation complètent son expérience professionnelle de directeur de centre et de responsable formation

### Contacts

Tel : 01 85 11 02 17  
fbancel@formascope.com

### Tarif

980 €HT par personne

BULLETIN D'INSCRIPTION FORMATION  
**LA PERFORMANCE COMMERCIALE DE L'ORGANISME DE FORMATION**

■ **ENTREPRISE**

Nom de l'organisme : .....

Siret : .....

Adresse : .....

Ville : ..... Code Postal : .....

Nom du contact : ..... Poste : .....

Téléphone : ..... E-mail : .....

■ **DATES CHOISIES** : .....

■ **PARTICIPANTS**

| Nom | Prénom | Fonction | E-mail |
|-----|--------|----------|--------|
|     |        |          |        |
|     |        |          |        |
|     |        |          |        |

■ **CONDITIONS D'INSCRIPTION**

● **Toute inscription nécessite l'envoi du présent bulletin d'inscription à**

FORMASCOPE 8, rue de la Station 95170 Deuil la Barre

● **Toute inscription doit être accompagnée**

- Soit d'un acompte de 50 % (588 €TTC) à l'ordre de FORMASCOPE
- Soit d'une prise en charge validée par votre OPCA avec subrogation.

● **Informations sur les inscriptions.**

- Le solde de la formation est à régler **avant** le début de la formation.
- Une inscription peut être reportée sur une session ultérieure, et l'acompte peut être remboursé pour une annulation intervenant au moins 20 jours avant la formation

Date :

Signature :

Cachet de l'entreprise :