FORMASCOPE Conseil Pôle de compétences formation

LA PERFORMANCE COMMERCIALE DE L'ORGANISME DE FORMATION

Vendre plus et mieux ses formations

Programme

L'entreprise et la formation

- **L'achat de formation vu de l'entreprise**
- **Comment les entreprises sélectionnent les organismes de formation**
- **Se différencier de la concurrence**
- **La fidélisation des clients**

La négociation commerciale

- **Comment présenter son offre**
- **L'argumentaire commercial dans la formation**
- **Répondre aux objections les plus courantes**
- **Savoir parler du prix**

Prospection et développement commercial

- **Se constituer un fichier de prospection**
- **L'utilisation efficace de l'emailing**
- **Développer une offre de formations inter-entreprise**
- **Renforcer les liens entre votre offre et les financements disponibles**
- **Gérer les appels entrants**

La réponse à l'appel d'offre (ou à une formation sur mesure)

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

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
- Méthodes pédagogiques : Présentation PPT, échanges, exercices et études de cas
- Moyens pédagogiques : Classe virtuel sur Zoom, support PPT
- Evaluation des acquis : Etude de cas
- **Formacode** : gestion entreprise formation 44549

Objectifs

Présenter efficacement une offre de formation
Maitriser les techniques de négociations
Répondre efficacement à un appel d'offre

Public

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

Pré requis

Une première connaissance de la formation professionnelle

Durée de la formation

2 jours (14 heures)

Sessions 2027

11 et 12 mars 2027
17 et 18 juin 2027

Distanciel

Les sessions se déroulent en classe virtuelle sur Zoom

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 participant

BULLETIN D'INSCRIPTION / BON DE COMMANDE

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 (extrait des CGV)

- **Toute inscription nécessite l'envoi du présent bulletin d'inscription à**
  FORMASCOPE CONSEIL 8, rue de la Station 95170 Deuil la Barre
  ou par courriel au : fbancel@formascope.com

- **Toute inscription doit être accompagnée**
  - Soit d'un acompte de 50 % (588 €TTC) à l'ordre de FORMASCOPE CONSEIL
  - Soit d'une prise en charge validée par votre OPCO avec subrogation.
  - L'inscription peut se faire jusqu'à la veille de la date de session.

- **Informations sur les inscriptions.**
  - Une inscription peut être reportée sur une session ultérieure, et l'acompte peut être remboursé pour une annulation intervenant au moins 30 jours avant la formation

_____

Date :

Signature : Cachet de l'entreprise :

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

1. **Commande** : La signature du bon de commande implique que le client a pris connaissance du programme de formation joint et qu'il en accepte le contenu.

2. **Règlement de la formation** ; L'inscription sera définitive à la réception de l'acompte spécifié dans le bon de commande. Le solde éventuel sera à régler à réception de facture à l'issue de la formation. En cas de prise en charge par l'OPCO dans le cadre d'une subrogation de paiement, la réception de l'accord de prise en charge servira de confirmation d'inscription.
   En cas de prise en charge partielle, la part à la charge de l'entreprise pourra servir de confirmation d'inscription et devra parvenir avant le début de la formation.
   En cas de refus de prise en charge de l'OPCO pour quelque motif que ce soit, le coût de la formation effectuée reste à la charge du client.

3. **Modalités de règlement** : La formation pourra s'effectuer soit par chèque à l'ordre de Formascope Conseil, soit par virement sur le compte ci-dessous.
   SAS FORMASCOPE CONSEIL- IBAN : FR76 3000 4015 7300 0100 3721 789

4. **Report d'inscription** : Sous réserve de disponibilité, une inscription peut être reportée sans frais sur une session ultérieure avec un préavis de 10 jours.

5. **Annulation d'inscription**: En cas d'annulation par le client à moins de 30 jours calendaires avant le début de la session de formation, celle-ci sera redevable de 50 % du montant total de la prestation à titre de dédommagement. Ce montant sera de 100 % à moins de 10 jours de la prestation ou en cas d'absence à la formation.

6. **Annulation de la formation** : Formascope Conseil se réserve le droit d'annuler la session de formation en cas de force majeure ou en cas d'un nombre trop faible d'inscrits avec un préavis de 7 jours. Cette annulation ne donnera lieu à aucune indemnisation et les sommes éventuellement perçues seront remboursées. Le participant pourra reporter son inscription sur une session ultérieure de son choix sans frais, sous réserve de disponibilité.