



2 - Manager et gérer sa structure

OF19 Rendre son offre de formation attractive

Dates et lieux

2 jours, soit 14 heures
De 9h à 17h

19 et 20 juin 2017

CARIF Espace Compétences
Centre de vie Agora, Bat A
ZI Les Paluds
13400 AUBAGNE

Intervenants

Pour
« ASCENCIEL »

Jean-Charles AUSTI
Manager consultant
Dirigeant du cabinet ASCENCIEL

Claire CONSTANTIN
Consultante associée ASCENCIEL

Public

Responsables de structure,
responsables de formation ou
pédagogiques, coordonnateur(trice)s,
chargé(e)s de communication
ou de développement commercial
d'organismes de formation

Pré-requis

Sans pré-requis

Tarif

Module payant.
Le coût d'une journée de formation est de 170 euros par participant. Le CARIF n'est pas assujéti à la TVA. Un acompte de 30% du coût total de la formation vous sera demandé à l'inscription. Les conventions devront être complétées et signées en amont du démarrage de l'action. Dans le cas où la formation n'est pas prise en charge par l'OPCA, c'est l'organisme de formation qui sera facturé.

Objectif

Objectifs généraux :

- Savoir adapter sa communication en fonction du public visé et dans le contexte de la loi du 5 mars 2014
- Connaître les aspects juridiques liés à la communication dans le champ de la formation
- Définir une stratégie marketing et commerciale adaptée à son organisme
- Savoir mettre en place un plan commercial opérationnel et un plan de communication efficace (budget, suivi, ...)
- Savoir utiliser les leviers de la qualité de service pour renforcer la fidélisation et la satisfaction client

Objectifs des résultats

A l'issue de la formation les participants seront en mesure de :

- Optimiser la communication sur leur offre de formation dans le respect des règles juridiques
- Décliner un plan d'action opérationnel en fonction de la stratégie définie et des publics visés

Contenus

- Connaître l'environnement Formation Professionnelle Continue aujourd'hui
 - ❖ Réforme de la FPC du 05 mars 2014 : Enjeux et conséquences
 - ❖ Les acteurs (OPCA, OPCACIF, CEP, Pôle Emploi, Mission Locale, APEC, CAP EMPLOI, CPNE de branche, CPNAA, CNEFOP, COPAREF...)
 - ❖ Les dispositifs (Période de Professionnalisation, Contrat de Professionnalisation, CPF, Plan de formation, FPSPP, CIF...)
 - ❖ La contribution unique et extra légale
 - ❖ Les projets
 - ❖ Les enjeux qualité
- Définir et mettre en œuvre sa stratégie commerciale
 - ❖ S'approprier la notion de vente conseil
 - ❖ Elaborer le C.A.P. de son offre de service
 - ❖ Identifier ses clients
 - ❖ Déterminer ses cibles
 - ❖ Qualifier ses fichiers
 - ❖ Adapter sa communication à son public
- Définir et mettre en œuvre un plan d'action commerciale et plan communication
 - ❖ Quelles actions ? Auprès de qui ? A quelle échéance ? Selon quel budget ?
 - ❖ Le Comment : référent, outil, calendrier, méthode
 - ❖ Elaboration, suivi et évaluation du plan d'action
 - ❖ Formation et implication de l'équipe commerciale
- Se différencier par la qualité de service
 - ❖ Une organisation structurée et structurante
 - ❖ Réactivité et service client
 - ❖ Satisfaction du client et performance de l'organisme de formation (Organisation de la collecte d'information)
 - ❖ Suivi des stagiaires
 - ❖ Les enjeux qualité à l'issue de la loi du 5 mars 2014: Mise en place d'une certification qualité ?
- Connaître la réglementation de la communication dans le champ de la formation
 - ❖ Les termes de la convention de formation, les devis, les factures, les programmes
 - ❖ La publicité : utilisation du numéro de déclaration d'activité, modalités de financement
 - ❖ Les restrictions en matière de publicité
 - ❖ Le respect des obligations vis-à-vis des stagiaires : Règlement intérieur, émargements, évaluations de fin de formation, l'attestation de formation
 - ❖ La justification des titres et qualités des formateurs



Dates et lieux

2 jours, soit 14 heures
De 9h à 17h

19 et 20 juin 2017

CARIF Espace Compétences
Centre de vie Agora, Bat A
ZI Les Paluds
13400 AUBAGNE

Intervenants

Pour
« ASCENCIEL »

Jean-Charles AUSTI
Manager consultant
Dirigeant du cabinet ASCENCIEL

Claire CONSTANTIN
Consultante associée ASCENCIEL

Public

Responsables de structure,
responsables de formation ou
pédagogiques, coordonnateur(trice)s,
chargé(e)s de communication
ou de développement commercial
d'organismes de formation

Pré-requis

Sans pré-requis

Tarif

Module payant.
Le coût d'une journée de formation est de
170 euros par participant. Le CARIF n'est pas
assujéti à la TVA. Un acompte de 30% du
coût total de la formation vous sera
demandé à l'inscription. Les conventions
devront être complétées et signées en
amont du démarrage de l'action. Dans le cas
où la formation n'est pas prise en charge par
l'OPCA, c'est l'organisme de formation qui
sera facturé.

Méthode et organisation pédagogique

Démarche active, centrée sur l'apprenant qui « agit ».

Méthodes :

Participative (questionnement des participants)
Active (faisant appel à l'expérience, la réflexion et l'initiative des formés).

Techniques et outils :

Alternance des techniques suivantes : brefs exposés, exercices (individuels, binômes, sous-groupes), tests, jeux de rôle, mises en situation, échanges de pratiques, brainstorming...

Évaluation :

Évaluation formative en cours de module
Évaluation des acquis et de la satisfaction, à chaud

La formation est basée sur l'alternance d'apports théoriques et de mises en situation pratiques.

Supports pédagogiques utilisés : Power Point d'animation