

# M5001 - Représenter et promouvoir son organisme

## **Public**

Toute personne (formateur, coordonnateur, responsable,...) amenée, dans le cadre de ses fonctions, à représenter et promouvoir son organisme

## **Durée**

14 heures - 2 jours

## **Code**

M5001

---

## **Objectifs**

Situer, en tant qu'acteur, sa contribution à la fonction commerciale d'un organisme de formation.  
Appréhender quelques méthodes et techniques.  
Communiquer à l'externe.

## **Pré-requis**

Porter une réflexion sur la stratégie de sa structure ou avoir suivi le module [M60 « Conduire ou contribuer à une réflexion stratégique au sein d'un organisme »](#)

## **Contenu**

L'organisation de la fonction commerciale dans les organismes de formation.  
Les types et niveaux de contribution des différents acteurs au développement de l'organisme de formation.  
Le plan d'action commerciale : repérage et utilisation des outils appropriés.  
La communication externe : le plan de communication (organisation, cibles, supports).  
Le suivi clientèle et l'analyse des besoins de formation nouveaux.

## **Méthodes**

Etude de cas et analyse de situations professionnelles seront articulées à des apports méthodologiques et à des temps d'échanges sur les pratiques et les expériences des participants.

## **Évaluation**

Auto-évaluation des apprentissages et questionnaire de satisfaction.

## **Délai d'accès à la formation**

Jusqu'à 48h avant le début du module et en fonction des places restantes.

## **Intervenante**

**Jacques BRETAUDEAU**

---

**Coût**

392 euros TTC/stagiaire.

Paielement sur facture du Cafoc à l'issue de la formation.

**Lieu**

Cafoc : 22 rue de Chateaubriand - Nantes ou 8-10 rue du Général Margueritte - Nantes.

**Horaires**

09 h 00 - 12 h 30 et 13 h 45 - 17 h 15

---

**Dates****Session 1**

11, 12 avril 2023

**Session 2**

Dates à venir

---