

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 [M5000 - 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.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Un référent handicap est en outre disponible pour envisager, le cas échéant, les aménagements techniques ou pédagogiques nécessaires à un bon déroulement de la formation.

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.

Intervenant

Jacques BRETAUDEAU

Coût

532 euros TTC/stagiaire.

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

Lieu

Cafoc - 8-10 rue du Général Margueritte - Nantes.

Horaires

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

Dates

Dates à venir
