




Programme de la formation

Lancer/Booster son activité de Consultant : Développer et pérenniser son activité commerciale de Conseil en formation

 Classe virtuelle

 10 heures sur 2 jour(s)

 Salarié en poste, Demandeur d'emploi, Indépendant et dirigeant · De 3 à 6 participants

 À partir de 1 250 € HT / 1 500 € TTC par participant

Description courte

- Vous n'avez pas de stratégie commerciale établie...
- Vous êtes en train de vous demander si votre portefeuille client est à jour et si vous ne passez pas à côté d'opportunités commerciales...
- Vous ne savez pas comment aller conquérir de nouveaux marchés pour étendre votre zone de chalandise...
- webmarketing, cultiver son réseau professionnel, toussa toussa c'est compliqué... Vous ne savez pas par où ni par quoi commencer...

Bref. si ces situations vous parlent (au sens figuré bien sûr), ou justement si face à ce "jargon" vous restez pantois(e), cette Form'Action est faite pour vous !

Je vous forme aux méthodes et techniques qui vous permettront d'optimiser vos chances de signer de nouveaux contrats, miser sur le bouche à oreille et propager votre identité de marque pour mieux vous faire connaître !

Profil des participants

Dirigeant, Conseiller/Commercial formation, Consultant indépendant (entreprise privée, organisme de formation, micro-entrepreneur, etc...) intervenant dans le champ de la formation professionnelle et commercialisant des services auprès d'acheteurs publics ou privés

Prérequis

- Disposer d'un profil actif sur LinkedIn et d'un site internet fonctionnel
- Disposer d'un portefeuille clients (actifs/inactifs) et/ou prospects
- Connaissance du cadre réglementaire de la formation professionnelle (depuis la Loi n° 2018-771 art. 31 (V) « Pour la liberté de choisir son avenir professionnel », du 5 septembre 2018 (JO du 06/09/2018)
- Avoir des notions en marketing et business model

Objectifs

- Définir son identité de marque et revendiquer son positionnement sur le marché du Conseil en formation

- Structurer et mener une prospection commerciale efficace auprès des acteurs de la formation

Aptitudes et compétences visées / attestées

- Elaborer son identité de marque et positionnement concurrentiel
- Conduire une démarche commerciale adaptée à son identité de marque

Contenu

- Objectif opérationnel n°1 **Identité de marque et positionnement concurrentiel**

session 1 : *Identification du professionnel (design introspectif personnel/professionnel, politique produit, ...)*

session 2 : *Étude de la concurrence (positionnement, besoins du marché, typologie clients, ...)*

Livrable : **Note d'intention** (*identité du professionnel, positionnement, offre de services*)

- Objectif opérationnel n°2 **Conduite d'une démarche commerciale**

session 3 : *Stratégie commerciale (business model, moyens de mise en œuvre, ...)*

session 4 : *Portefeuille d'affaires (caractéristiques, analyse de l'existant, projection de rentabilité, ...)*

Livrable : **Plan d'actions commerciales** (*rétroplanning des actions, persona cibles, estimation CA par marché ciblé*)

Pédagogie et organisation

Méthodes pédagogiques :

- Pédagogie par projet, mise en pratique
- Modalité de la « classe inversée » lors des intersessions
- Échanges collaboratifs et retours d'expérience entre le formateur et le stagiaire

Organisation :

Via l'outil de visioconférence GoogleMeet (lien privé)

- 2 séances dédiées à chaque objectif opérationnel : formation théorique, questions/réponses «stagiaire/formateur» et exercices pratiques
- Préparation par le stagiaire lors des intersessions des livrables attendus
- chaque fin de séance sera dédiée à l'évaluation des gestes métiers acquis liés aux objectifs opérationnels définis (analyse réflexive de la pratique professionnelle)

Matériels utilisés/mis à disposition :

- Utilisation des documents de travail du stagiaire, de modèles existants pour adapter ou créer ses propres documents et outils

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- **Test de positionnement en amont de la formation :**

Évaluation des prérequis

- **Évaluation des acquis /compétences liées aux objectifs opérationnels définis :**

Identité de marque et positionnement concurrentiel	Note d'intention	Le pitch de présentation du professionnel comporte les éléments propres à l'identité de marque (histoire, valeurs, visions, ambitions, plus-value, méthodes de travail). Les moyens de communication visant la promotion de l'offre de services sont identifiés.
Conduite d'une démarche commerciale	Plan d'actions commerciales	La feuille de route présente les opportunités commerciales par marché/persona.

Mode de validation

- Feuille de présence
- Attestation de fin de formation
- Certificat de réalisation dans le cadre d'une prise en charge par un financeur

Financements possibles

Pour les salariés, TNS, demandeurs d'emploi : Entreprise (PDC), OPCO, FAF, Agefiph/FIPhfp, AIF, ...

(Pour rappel, cette action de formation est non certifiante, non éligible au CPF)

Modalités et délai d'accès

Test de positionnement en amont de la formation :

Entretien de sélection (évaluation des prérequis, de la motivation intrinsèque et de la posture) avec le formateur référent

Délais d'inscription : 7 jours minimum avant la formation

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Adaptation et mise en place de compensation en fonction du type de handicap

Contact : Référent handicap Cadres en Mission

Intervenant

Élodie ARNAUD CAVIGIOLI

- Experte en ingénierie de formation, certification et qualité

-
- Diplômée de l'Université Paris 1 « Responsable en Ingénierie de la Formation »
 - Certifiée Kirkpatrick® « méthode d'évaluation des effets de la formation »
 - Certifiée « Référente AFEST »
 - Jury de diplôme et de certification professionnelle
 - Rédactrice d'articles et Membre invité aux webinars portant sur les sujets de la formation professionnelle
 - Fondatrice et Présidente de la Communauté PairForma® (Groupe d'échanges entre professionnels de la formation et du développement des compétences - Thématiques abordées : Politiques, Financements et Droit de la Formation Professionnelle)
 - Expérience de 18 ans dans le secteur de la formation et du coaching apprenant :
 - 17 ans en conception et animation d'actions de formation (formation initiale, continue et apprentissage),
 - 7 ans en gestion d'organisme de formation et 3 ans en conseil en formation,
 - 6 ans d'expérience en pilotage de projets stratégiques de certification de compétences/professionnelle (Sur 42 demandes d'enregistrement déposés, 70% des dossiers RNCP et 56% des dossiers RSCH conçus ont été enregistrés aux Répertoires de France Compétences),
 - et 4 ans d'expérience en accompagnement des OPAC vers la certification qualité (100% des organismes accompagnés ont été certifiés Qualiopi®)
 - Pour en savoir plus, visitez le profil LinkedIn :

<https://www.linkedin.com/in/elodiearnaudcavigioli-effiqualit%C3%A9formation/>

Évaluations

1 inscriptions depuis le 13/03/2025

Taux d'acquisition des compétences :  60 % (1 évaluations)

Satisfaction des apprenants :  5/5 (1 évaluations)