

## Une stratégie de développement 100 % Organisme de Formation Communiquer, commercialiser, valoriser

*De la démarche marketing aux plans d'actions commercial & communication,  
2 journées pour **rebooster** sa stratégie  
et **agir concrètement** avec des plans d'actions SMART*

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Ajuster sa stratégie de développement aux nouveaux enjeux et paradigme du marché
- Acquérir une connaissance plus fine des publics ciblés
- Savoir réaliser un plan de communication omnicanal pour valoriser ses actions de formation
- Savoir vendre ses prestations & animer ses réseaux de prescription

### MODALITES



14 heures



Dispositif à distance – 2 webinaires synchrones



Partout en France



Dates : voir site AGO

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### OUVERTURE / Un webinaire de 2h00 pour présenter le parcours et répondre aux questions

#### ETAPE 1 : Une prise de recul pour rebooster sa stratégie et cibler ses clients

- Connaître les fondamentaux de la démarche marketing pour faire le diagnostic de la situation de son organisme sur le marché
- Analyser l'environnement pour détecter les évolutions impactantes et les nouvelles opportunités de développement
- Mettre en place une veille concurrentielle
- Identifier les différents segments de clientèle et choisir les ciblées
- Acquérir une meilleure connaissance des attentes, motivations, freins et processus de décision et d'achat des différentes cibles (Fiche persona)
- Définir un positionnement différenciant pour créer de la valeur perçue par les clients

#### FORUM à mi-parcours

#### ETAPE 2 : Des outils concrets pour donner un nouvel élan à vos plans d'actions

- Savoir réaliser un plan de communication omnicanal en utilisant tous les médias et les outils digitaux ( web, réseaux sociaux, relation presse...)
- Savoir construire sa démarche et son plan d'actions commercial
- Bâtir ses outils et ses argumentaires de vente
- Mettre en place des actions de prospection, promotions ou relations publiques
- Maîtriser les techniques commerciales et le processus de vente
- Savoir répondre à des appels d'offres

#### Les + de la formation

- > Une vision globale à 360 ° pour prendre du recul
- > Apports méthodologiques
- > Apports d'outils pragmatiques immédiatement transposables pour son activité
- > Analyse et transfert de chaque situation dans sa pratique auprès des apprenants

**CLOTURE / Un webinaire de 2h00 pour finaliser le parcours, partager sur les plans d'action et finaliser le parcours**

## METHODES PEDAGOGIQUES

*En mode e-learning*: mise à disposition d'un contenu variés et actualisé (article, vidéo) sur des séquences de travail courtes (20 à 30 minutes)  
*2 webinaires en entrée et sortie de parcours*:  
Echanges de bonnes pratiques en atelier de groupes

## VALIDATION

Evaluation à chaud lors de la formation.  
Un certificat de réalisation sera délivré à l'issue de la formation.

## INTERVENANTS

**Hélène ALAUZE - Synerpac Conseil**  
Consultante-formatrice- coach spécialisée en  
**marketing & communication commerciale**

## ACCOMPAGNEMENT

Un compte utilisateur est ouvert pour chaque participant, sur la plateforme LEARN AGO.  
Il lui donne accès à une messagerie interne, des forums de partage, et un panel de ressources croisées permettant d'aller plus loin dans sa formation.  
Les intervenants Ago proposent à partir de la plateforme LEARN AGO un accompagnement pédagogique, réactif et adapté.

## PUBLIC

Toute personne impliquée  
**dans les actions de développement d'un organisme de formation**

## PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis

## NOMBRE DE PLACE

**15 Places**

## TARIF

**1260 euros**

*Réduction à partir de deux participants d'une même structure*

## PRISE EN CHARGE

Prise en charge possible par votre fonds de formation. **AGO vous accompagne** dans la construction du dossier de prise en charge.

## CONTACT

Céline vous accueille du lundi au jeudi au  
**09 50 88 46 79**  
et par mail  
contact@ago-formation.fr