

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

*De la démarche marketing aux plans d'actions commercial & communication,
Une formation 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 (5h sur la plateforme Learn'Ago)

- 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 (5h sur la plateforme Learn'Ago)

- 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

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

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

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