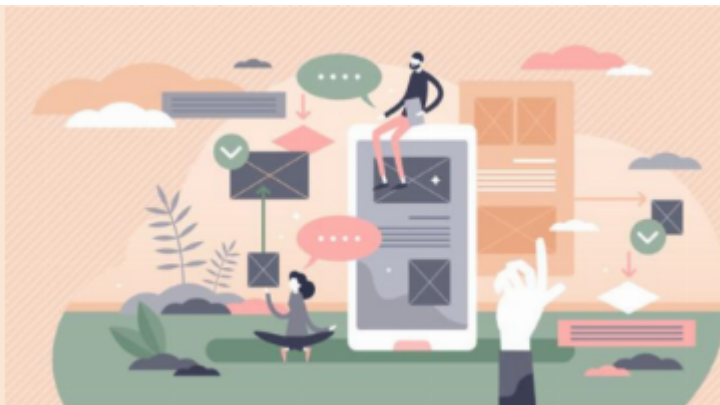


Formations "Métiers"

Commercialiser des actions de formation - Greta-CFA Provence



Référence n° 2025-306

Effectif maximum 15 personnes

Dates du 25/09/2025 au 16/10/2025

Formateur Frédérique SARDOU

Durée (en heures) 14

Contact

Dans une logique de développement de l'activité et de consolidation des partenariats entreprises, ce module vise à professionnaliser les chargés de relations entreprises sur la dimension commerciale de leur fonction.

Public visé

Chargés de relation entreprises

Prérequis

Etre salarié du Greta-CFA Provence
Public désigné par le Greta-CFA Provence

Objectifs pédagogiques

-

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- **Structurer une stratégie de prospection efficace**, en identifiant leurs cibles et en adaptant leurs approches ;
- **Maîtriser les techniques de négociation** spécifiques au secteur de la formation continue et de l'apprentissage ;
- **Mobiliser les techniques d'écoute active** pour analyser finement les besoins explicites et implicites des entreprises ;

- **Assurer un suivi qualitatif de leur portefeuille client**, en intégrant relances, mises à jour régulières et hiérarchisation des actions ;
- **Piloter leur activité commerciale** à l'aide d'outils adaptés (tableaux de bord, indicateurs de performance, plans d'action), pour mieux planifier et ajuster leur démarche dans le temps.

Modalités de formation



Présentiel

- **Format** : Présentiel.
- **Dates** : 25 septembre et 16 octobre 2025
- **Durée estimée** : 14h. 2 journées non consécutives

Matériels pédagogiques personnels conseillés

Ordinateur et si possible celui utilisé dans la pratique professionnelle.

Contenu détaillé de la formation

Stratégie de prospection

- Identifier et qualifier des prospects pertinents, en s'appuyant sur une analyse des besoins territoriaux et sectoriels ;
- Construire un plan d'actions de prospection structuré, hiérarchisé et adapté aux objectifs de développement du GRETA-CFA ;

Techniques de négociations

- Identifier les leviers, construire un argumentaire adapté et percutant
- Adopter une posture assertive et coopérative, en tenant compte des contraintes de l'interlocuteur tout en défendant les intérêts de l'offre de formation
- Conclure un accord en valorisant un partenariat durable, dans une logique de fidélisation et de développement mutuel.

L'écoute active en RDV

Reformuler, poser les bonnes questions, comprendre les besoins.

Suivi commercial et relances

Gérer un portefeuille, organiser ses relances, relancer efficacement

Outils et organisation commerciale

Organiser son temps et ses visites, suivre les résultats, effectuer un suivi de ses actions.

Animation de la formation

La formation alterne des éléments théoriques, des séquences interactives et des jeux de rôle.

Il s'agit d'une formation action : les cas réels des participants servent de base au travaux (entretiens simulés, argumentaires personnalisés...). Adaptation de la formation au contexte réel du GRETA-CFA.

Formateur-trice

Prestataire

Moyens d'évaluation mis en œuvre et suivi

Une attestation des acquis de formation est délivrée aux participant-e-s à l'issue de la session à laquelle ils / elles ont participé.

Modalités d'inscription

Les demandes d'inscription sont à communiquer en cliquant sur le bouton "S'inscrire" qui apparaît sur cette page de présentation lorsqu'une ou plusieurs sessions sont programmées.

Une demande de validation sera automatiquement adressée à vos responsables. Après validation de leur part, vous serez informé-e par courriel de votre inscription définitive.

Tarif

Cette formation est prise en charge dans le cadre du plan de formation de la structure qui vous emploie et est financée par le [Fonds académique de mutualisation \(FAM\)](#).

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Pour plus d'informations prendre contact avec le référent PSH du GIP-FCIP : contact.paf@ac-aix-marseille.fr