

Programme de Formation Professionnelle

Intitulé de la formation

Vendre vos formations linguistiques

Public visé et prérequis

Conseillers, commerciaux au sein d'un organisme de formation linguistique.
Aucun prérequis.

Objectifs de fin de formation

A la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Présenter les points forts et de différenciation de votre organisme de formation langues
- Générer des prospects qualifiés avec du webmarketing et du réseautage
- Convertir plus de propositions en convention de formation

Durée

15 heures

Dates et lieu

Du 05 juin au 30 septembre 2022 en présentiel puis à distance

Contenu

Module 1

- La fiche fonction d'un conseiller de formation langues efficace
- L'établissement des objectifs et des résultats souhaités dans 6 mois
- Comment s'organiser et les outils nécessaires

Module 2

- Le profil LinkedIn
- Comment se faire un réseau
- Optimiser le site web

Module 3

- La démarche téléphonique

- La prospection et le suivi
- Comment gérer le financement

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en œuvre

- **Moyens pédagogiques et techniques :** La formation est construite comme une « boîte à outils » pour le participant qui explore les techniques à partir de mises en situation, d'études de cas réelles pour ancrer les apprentissages. La formation se déroulera dans une salle aménagée à Paris puis à distance avec des sessions individuelles via Zoom et des travaux personnalisés entre les sessions. Les participants recevront des fiches outils permettant de disposer de supports pédagogiques directement opérationnels dans leur contexte professionnel (quizz, exercices, instructions, articles).
- **Moyens d'encadrement :** Directeur et fondateur de Linguid, Joss a plus de 18 ans d'expérience dans le secteur de la formation professionnelle. Il a mené des centaines de rendez-vous commerciaux, de négociations, de réponses à des appels d'offres et de propositions. Il a dynamisé le chiffre d'affaires des 4 organismes de formation professionnelle pour lesquels il a travaillé. Aujourd'hui indépendant, il réalise des formations commerciales et marketing ainsi que des missions de conseil et de consulting pour les acteurs du marché des langues en Europe. Il est certifié facilitateur Kirkpatrick - un de 36 facilitateurs au monde - le modèle leader de l'évaluation de la formation professionnelle.

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

- **Suivi de l'exécution :**
 - Certificat de réalisation
- **Appréciation des résultats :**
 - Recueil individuel des attentes lors de la convocation
 - Questionnaire d'auto-évaluation en fin de formation
 - Évaluation formative continue durant la session
 - Remise d'une attestation de fin de formation
 - Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation
 - Questionnaire d'évaluation de l'impact de la formation à 2-3 mois.



linguaid

Les experts du marché de la formation linguistique