

## Construire, négocier et vendre une prestation de formation

- **Introduction : Vendre une prestation de formation : quel cadre ?**

- Les exigences qualité : certification et datadock
- Le cadre réglementaire

- **DU BESOIN...A LA PROPOSITION**

Phase 1 : Le recueil et l'analyse du besoin

- Identifier précisément les compétences
- Préparer un cahier des charges pertinent
- Véhiculer une image professionnelle

Phase 2 : Formaliser le cahier des charges

- Garantir l'adéquation entre la proposition et le besoin
- Rédiger un document clair et validé
- Identifier le bon formateur et préparer son terrain de jeu

Phase 3 : Construire la proposition de formation

- Rédiger une offre de formation répondant au besoin
- Collaborer efficacement avec un autre formateur

- **PRESENTER, NEGOCIER ET VENDRE SA PROPOSITION**

La préparation du rendez-vous

- Présenter l'offre au client de manière adaptée
- Préparer l'argumentation et le traitement des objections

La conduite de l'entretien

- Présenter l'offre au client pour recueillir son adhésion au projet
- Réussir la vente de sa prestation grâce à un entretien de qualité

La relation client

- Garantir la réussite du projet de formation
- Maintenir le niveau de qualité relationnelle

### Objectifs

Savoir identifier et clarifier un besoin de formation

Savoir construire un programme de formation et valoriser sa proposition commerciale

Comprendre les dispositifs de financement de la formation

Développer des techniques de vente et de négociation

Fidéliser la relation client

### Public

Conseillers et Conseillères formation, Consultants formateurs indépendants, Chargé(e)s et assistant(e)s de formation

### Pré requis

Avoir pour mission de commercialiser des prestations de formation

### Durée

2 jours – 14 heures

### Moyens pédagogiques

Exposés, Application pratiques, Mises en situation Support pédagogique

### Evaluation de la formation

Questionnaire d'évaluation

### Intervenante

Céline Pascual  
Consultante Eskalis

### Prix Inter 2 jours

900,00 €HT par personne

### Prix Intra

Nous consulter

### Votre contact

celine.pascual@eskalis.com  
Tel : 06 84 09 19 84

### Option : Accompagnement individualisé

Elaboration d'un plan individuel de progrès

Accompagnement du stagiaire dans une situation professionnelle en fonction de ses axes de progrès

Conseils et apports formatifs complémentaires personnalisés

Durée : ½ journée par participant : 250,00€HT

Validation de la formation ➡ attestation de fin de formation