

Vendre ses formations digitales

(Durée estimée : 7h)

Objectifs

- Comprendre le cadre administratif de la formation et les possibilités de financement
- Créer un argumentaire en se basant sur les forces de la formation digitale
- Répondre aux objections
- Trouver ses clients
- Promouvoir son offre de formation

Contenu de la formation

Maîtrisez les atouts de la formation digitale pour créer un argumentaire commercial, répondre aux objections courantes, promouvoir et vendre la bonne formation au bon client.

Moyens pédagogiques

Présentiel

Moyens techniques

Salle de formation / ordinateur relié à internet pour les classes virtuelles le cas échéant

Modalités d'encadrement

Présentiel et/ou classes virtuelles

Evaluation des acquis

Evaluation diagnostique et de fin de formation

Pré-requis

Avoir la volonté de se lancer dans la digitalisation de ses formations

Public visé

Organisme de formation

Modalités d'accès

INTER entreprise

Durée d'accès

1 jour(s) ouvré(s)

Mise à jour du programme : 30/11/-1