

# Commercialisation d'un module e-learning

## OBJECTIFS DU MODULE

Faire acquérir les compétences nécessaires à la commercialisation d'un dispositif de e-formation auprès de décideurs institutionnels.

## COMPETENCES DEVELOPPEES

A l'issue de ce module le participant sera capable de :

- D'analyser les structures de décision d'achat d'une solution de formation à distance
- De construire les outils de vente nécessaires
- De convaincre un décideur de mettre en place un tel dispositif dans sa structure

## PROGRAMME



### Classe virtuelle 1

- Accueil et présentation du module
- Les aspects relationnels de la négociation commerciale
- Les fondamentaux des techniques de vente



### Module auto-formatif

- Diaporama sur les fondamentaux de la vente
- Diaporama sur la vente en B to B
- Diaporama sur la vente à des institutionnels



### Classe virtuelle 2

- Les techniques de vente appliquées au Business to Business
- Formation à l'élaboration des outils d'aide à la vente



### Module auto-formatif

- Vidéo d'un sketch de négociation de e-learning en B to B.



### Regroupement

- L'objectif de cette demi-journée est d'approfondir les apports théoriques sous forme de scènes vidéo et de sketches. On appliquera à différentes situations professionnelles à partir de cas, d'exemples et d'expériences des participants et du formateur.



### Etude cas de synthèse

- Rédaction du cahier des charges de votre dossier de commercialisation
- Construction des outils de vente

## MODALITES D'EVALUATION

Construction d'un dossier de commercialisation d'un service de formation à distance (réel ou fictif)

- La structure cliente
- L'analyse des besoins (problématique) et des procédures décisionnelles
- Présentation du service à mettre en place
- L'analyse des attentes et des informations nécessaires à la vente
- Elaboration des outils d'aide à la vente
- Aspects financiers

## SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Les participants bénéficieront de supports pédagogiques variés en appui de la formation :

- Modules auto-formatifs interactifs et sonorisés
- Supports de classe virtuelle au format numérique + enregistrement des séances réalisées pour visualisation ultérieure
- Vidéos
- Ressources en ligne (outils de vente, bibliographie, liste de sites web et de ressources utiles, documents types réutilisables ...)