Programme de formation
Gérer la relation commerciale d'un organisme de formation

C.A.dev D.4.28 v4
C.A.dev F.3.25 v2
Version du : 08/01/2024

Objectifs :

Savoir gérer son centre de formation et utiliser un outil de gestion de la formation professionnelle.

Public concerné et prérequis :

Personnes en lien avec la direction ou l'administration d'un organisme de formation professionnelle.

Qualification des intervenants :

Formateur diplômé d'enseignement supérieur, ayant une expérience significative dans le monde de la formation professionnelle.

Moyens pédagogiques et techniques :

- Réalisation d'un questionnaire de positionnement avant l'entrée en formation,- Méthodes actives adaptées à la formation pour adultes,

Durée, effectifs :

21 heures.

4 stagiaires maximum.

Programme :

Développer ses compétences :

Modalités d'évaluation des acquis :

Formation Action : validation de la séquence pédagogique sur cas concrets et exercice d'application.

Sanction visée :

Attestation de formation.

Moyens d'organisation, d'accompagnement ou d'assistance, pédagogique et technique, mis à disposition du stagiaire :

Tous les rendez-vous seront envoyés par mail avec un lien pour se connecter à la salle de cours virtuelle.

Délais moyens pour accéder à la formation :

Formations réalisées à la demande : démarrage possible à s+2.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Cette formation est réalisée à distance. Modes de communication : visuelle et auditive.

Taux de réussite à la formation :

Année 2024 : 100% de validation des compétences.

Taux de satisfaction de la formation :

Année 2024 : A chaud : 98%. A froid : 96%.