

Développement en CFA

Optimisez la performance des CFA grâce à une stratégie commerciale et relationnelle innovante



Durée : 7h



Lieu : Sur site en intra



Tarif : nous consulter



Modalités : présentiel ou distanciel



Accessible aux personnes en situation de handicap

Cette formation complète est conçue pour renforcer les compétences stratégiques et opérationnelles des équipes des Centres de Formation d'Apprentis (CFA). Elle vise à professionnaliser les équipes des CFA et à leur fournir des outils performants pour développer l'apprentissage. Elle permet de développer des compétences transversales en recrutement, suivi relationnel et gestion juridique tout en renforçant l'attractivité et la performance commerciale des CFA

Objectifs

- Assimiler les techniques de recrutement et de négociation commerciale dans un CFA
- Utiliser des outils d'accompagnement et d'évaluation
- Mettre en place des méthodes de suivi et les moyens d'une relation tripartite
- Développer une approche commerciale et faire la promotion de l'apprentissage

Public visé

Équipes des CFA

Nombre de participants

INTRA - Minimum : 4 / Maximum : 10

Prérequis

Aucun prérequis exigé

Programme

- 1. Compréhension de l'Écosystème des CFA et du rôle attendus des collaborateurs**
 - Analyse des missions des CFA et des enjeux de l'alternance.
 - Définition des responsabilités des opérationnels, avec un focus sur les aspects commerciaux.
- 2. Maîtrise des Techniques de Recrutement et de Négociation Commerciale**
 - Application de stratégies pour recruter candidats et entreprises.
 - Élaboration d'argumentaires persuasifs, optimisation des Landing Pages et gestion des objections.
- 3. Gestion Relationnelle Tripartite**
 - Mise en place de suivis efficaces entre CFA, entreprise et apprenti.
 - Utilisation d'outils modernes pour fidéliser et coacher les candidats (CV, lettres de motivation, préparation aux entretiens).

4. Digitalisation des processus

- Optimiser les processus grâce à la digitalisation
- Accompagnement sur-mesure pour transformer les processus internes et optimiser chaque étape clé : prospection, admission, recrutement, placement.
- Développer des pages web dynamiques (Landing Pages ou micro services personnalisés)

5. Promotion de l'Apprentissage et Développement Commercial

- Accompagnement des entreprises dans leur stratégie de recrutement.

- Fidélisation du portefeuille client via des services sur-mesure et des approches personnalisées.

Suivi et évaluation

- Feuille d'émargement signée par le stagiaire et cosignée par le formateur
- Questionnaire de positionnement avant la formation, à l'issue de la formation et 4 mois après la formation

*Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter notre Référent Handicap afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.



Date d'inscription

INTRA nous consulter



Contact

inscription@arvez.fr
Tél. 07 64 49 33 30



Référent Handicap

Pascale Prevost
pascale.prevost@arvez.fr