

Développement en CFA

Renforcer l'attractivité et la performance commerciale des Centres de Formation d'Apprentis

Public cible :

Tout professionnel souhaitant :

- Professionnaliser leur approche commerciale et relationnelle
- Optimiser les processus de recrutement et de fidélisation
- Développer l'apprentissage et améliorer leur performance globale
- Intégrer des outils digitaux dans leur stratégie

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Maîtriser les enjeux stratégiques et commerciaux des CFA
- Mettre en œuvre des techniques de recrutement et de négociation adaptées
- Optimiser la relation tripartite CFA – entreprise – apprenti
- Intégrer des outils digitaux pour fluidifier les processus internes
- Développer une approche commerciale pour promouvoir l'apprentissage

COMPÉTENCES VISÉES

- Identifier les missions clés d'un CFA dans l'écosystème de l'apprentissage
- Appliquer des stratégies de recrutement performantes pour candidats et entreprises
- Utiliser des techniques de négociation et d'argumentation commerciale
- Structurer un suivi relationnel tripartite efficace
- Digitaliser les étapes clés : prospection, admission, placement
- Promouvoir l'apprentissage et fidéliser les entreprises partenaires

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques contextualisés
- Études de cas issus de CFA
- Ateliers pratiques sur la digitalisation et les outils commerciaux
- Plan d'action individualisé par structure

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Comprendre l'écosystème des CFA

- Missions et enjeux des CFA dans le développement de l'apprentissage
- Rôles des collaborateurs : focus sur les aspects commerciaux et relationnels

2. Techniques de recrutement et négociation commerciale

- Stratégies de recrutement de candidats et d'entreprises
- Élaboration d'argumentaires convaincants
- Gestion des objections, optimisation des supports (Landing Pages)

3. Gestion de la relation tripartite

- Mise en place d'un suivi efficace entre CFA, entreprise, apprenti

4. Digitalisation des processus

- Optimisation des processus par le numérique
- Automatisation des étapes : prospection, admission, recrutement, placement
- Création de micro-services personnalisés et de Landing Pages dynamiques

5. Promotion de l'apprentissage et développement commercial

- Accompagnement des entreprises dans leur stratégie alternance
- Fidélisation du portefeuille entreprises par des services personnalisés
- Développement d'une offre différenciante

CONTACT

Quentin CHARRIER
inscription@arvez.fr

Tel. +33 6 98 74 77 15

Date limite d'inscription :

INTER → 8 jours avant le début

INTRA → nous consulter

Référent handicap

emilie.narquin@arvez.fr

DURÉE: 7H
(1 JOUR)

LIEU : SUR SITE
CLIENT

MODALITÉ:
PRÉSENTIEL ET
DISTANCIEL

TARIF: NOUS
CONSULTER

4-10
PARTICIPANTS

FORMATION ACCESSIBLE
AUX PERSONNES
EN SITUATION DE
HANDICAP