



Prérequis

Aucun

Public

Sportifs, dirigeants

Objectifs

Construire une offre de formation en corrélation avec les besoins du marché

Pédagogie

Cours magistraux

Mise en pratique des exercices et enseignements

Validation

Evaluation des compétences par QCM ou formulaire en ligne

Attestation de formation

Gestionnaire de centre de formation sportif - module 2 : marketing de la formation

21 heures

Gestion marketing et commerciale au sein d'un centre de formation sportif

- Composer une offre catalogue (offre générique)
- Construire des programmes de formation sur mesure
- Cibler les attentes et les besoins du client
- Négociations avec les clients sur les conditions d'intervention
- Négocier les frais liés à l'action de formation

AFEST

VISIO



N° déclaration
22 600 288 660

Groupe MAB

83 rue de Paris – 60200 Compiègne

09 87 38 20 85 // rebecca.groupemab@gmail.com // www.groupemab.com