



**SIMPLEMENT
MIEUX** LIRE. ÉCRIRE.
CALCULER. ORDINATEUR. ●

AU TRAVAIL

Cours axés sur la pratique : prospection auprès des entreprises

Facteurs de réussite et obstacles pour les prestataires de cours

01.12.22

Fédération suisse pour la formation continue FSEA



Index

- Défis à relever lors de la prise de contact avec les entreprises
- Conditions d'une prospection réussie
 1. Que vendez-vous ?
 2. Procédure de vente
 3. De quoi avez-vous besoin pour réussir ?
- Facteurs de réussite
- ... et encore une chose !
- Personne de contact : tâches et compétences
- Contact

Défis à relever lors de la prise de contact avec les entreprises

- Les entreprises ne voient pas forcément de problèmes avec les compétences de base : c'est à vous de les rendre attentives à ce sujet et de susciter le besoin.
- Votre « produit », c.-à-d. un cours axé sur la pratique, n'est pas d'emblée pertinent pour les entreprises. Celles-ci ne comprennent pas directement les bénéfices qu'elles peuvent en retirer.
- De nombreuses entreprises, notamment les PME, éprouvent généralement une certaine méfiance à l'égard de la formation continue.

Conditions d'une prospection réussie

- Un produit de formation clairement défini pour les entreprises
- Une procédure de prospection claire
- Des ressources internes et externes pour la mise en œuvre de la stratégie

Objectif

Disposer d'une esquisse de concept et connaître les prochaines étapes

01.12.22

Fédération suisse pour la formation continue FSEA

1. Que vendez-vous ?

- Quelle prestation de formation et quelle démarche proposez-vous aux entreprises ?
- Combien coûte le cours ?
- Quels sont vos arguments pour convaincre les entreprises (arguments clés de vente) ?
- Quel est le bénéfice attendu pour les entreprises ? Et pour le personnel ?

2. Procédure de vente

Dans quelles branches les employé-e-s ont-ils le plus besoin d'un soutien dans le domaine des compétences de base « lire, écrire, calculer, ordinateur et langue » ?

- Quelles entreprises de quelles branches font déjà partie de votre réseau (par le biais d'autres prestations ou produits) ?
- Comment sélectionnez-vous les entreprises ?
- Où trouvez-vous le soutien nécessaire pour que les entreprises vous ouvrent leurs portes ?
- Comment procédez-vous concrètement (principales étapes) ?

3. De quoi avez-vous besoin pour réussir ?

- De quelles ressources avez-vous besoin en interne ?
- De quel soutien externe disposez-vous déjà ou avez-vous besoin ?
- De quoi avez-vous besoin pour pouvoir mettre en œuvre votre stratégie ?

Facteurs de réussite

Sélectionner les entreprises potentielles

- Pourquoi une entreprise devrait-elle s'intéresser à la promotion des compétences de base ?
- Définir soigneusement le groupe cible de l'entreprise

Parler aux bonnes personnes

- Trouver la bonne personne de contact dans l'entreprise (personne motivée disposant d'un pouvoir de décision)
- Ouverture à l'apprentissage (tout au long de la vie) (ne pas perdre de temps avec des personnes négatives)

Facteurs de réussite

Trouver la personne qui vous ouvrira les portes

- Utiliser les réseaux (associations de branches et associations professionnelles)
- Contacts personnels, contacts de vos personnes de contact
- Objectif : obtenir un rendez-vous dans l'entreprise

Se préparer : bien connaître les entreprises !

- Connaître l'activité, la branche et la structure de l'emploi de l'entreprise concernée et parler sa langue

Facteurs de réussite

Miser sur les bénéfiques

- Quel est le bénéfice attendu pour les entreprises ? Quel est l'intérêt, pour l'entreprise concernée, d'investir dans les compétences de base ?

Faire une offre claire et transparente

- Comment fonctionne le processus ? Quelles sont les parties prenantes ? En quoi consistera le cours ? Combien coûtera-t-il à l'entreprise ?

... et encore une chose !

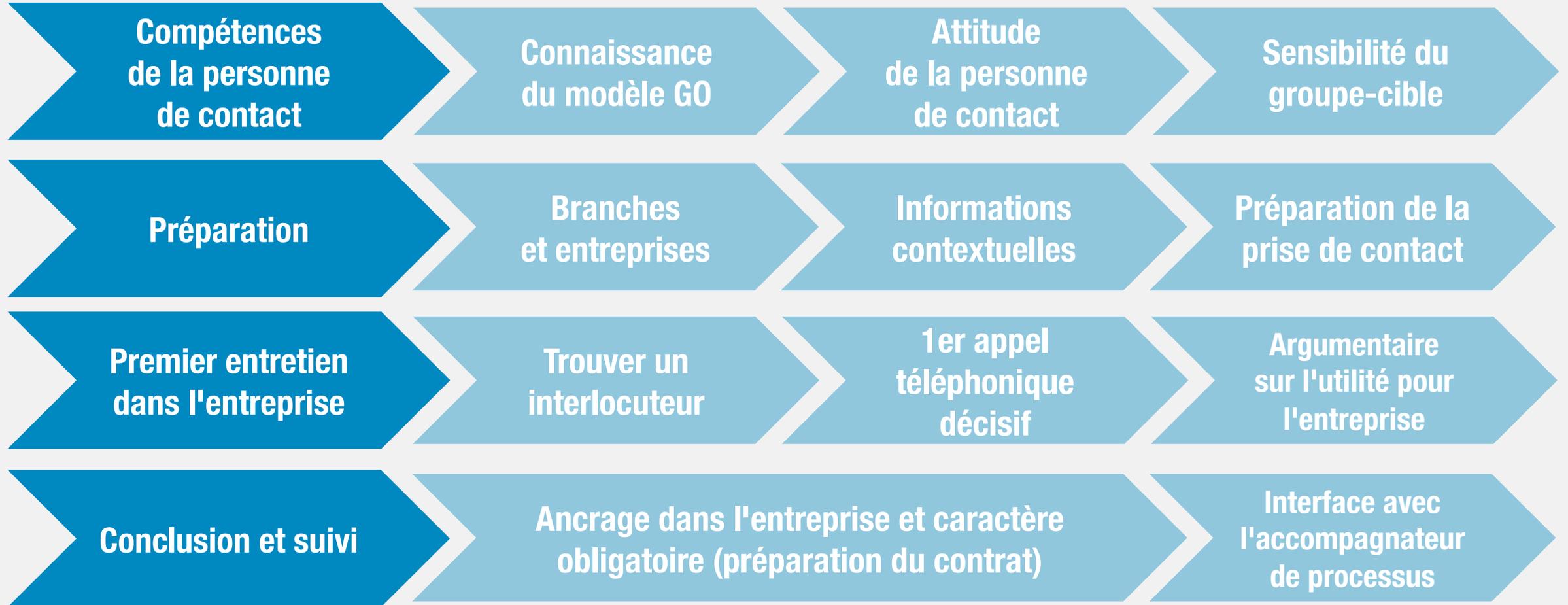
Fiabilité : ne pas faire de promesse que l'on ne peut tenir !

Agir rapidement : ne jamais faire attendre le client !

Flexibilité et créativité

Motivation : soyez vous-même convaincu que la promotion des compétences de base est d'une grande utilité pour l'entreprise.

Personne de contact : tâches et compétences



Contact

Cäcilia Märki

Schweizerischer Verband für Weiterbildung SVEB

Hardstrasse 235

8005 Zürich

044 319 71 58

Caecilia.maerki@alice.ch

www.alice.ch

S V E B ■ Schweizerischer Verband für Weiterbildung
Fédération suisse pour la formation continue
F S E A ■ Federazione svizzera per la formazione continua
Swiss Federation for Adult Learning

01.12.22

Fédération suisse pour la formation continue FSEA

