

LES CLES DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL DU FRANÇAIS PROFESSIONNEL

Clé 2 : RENTABILITE ET GESTION D'UNE OFFRE DE COURS DE FRANÇAIS PROFESSIONNEL

« Construire son budget
et gérer son offre de formation en
français professionnel »

Régis SAVARY

DATES

24 et 25
novembre 2016

Objectifs

- ✓ Appréhender les impacts comptables et financiers dans le lancement et la gestion d'une offre de cours
- ✓ Chiffrer les potentiels de commercialisation tant en inter qu'en intra, construire une prévision financière et anticiper les besoins financiers en marketing, en communication et commerciaux
- ✓ Définir une politique tarifaire adaptée à la cible et en cohérence avec l'offre globale
- ✓ Mesurer la rentabilité d'une action de formation, d'une session, dans le temps... et mettre en place des plans d'action spécifiques

Méthodologie

- ✓ Alternance des méthodes : expositive, démonstrative, interrogative, découverte (active)
- ✓ Approche pratique, simulations, conception de ses propres outils
- ✓ Supports remis aux participants
- ✓ Documents authentiques remis pour exercices
- ✓ Utilisation de différents documents comptables pour prise de décision tactique et opérationnelle

Public

- ✓ Toute personne en charge de développer une offre de cours en français professionnel : directeur, responsable marketing et/ou communication, directeur des cours, responsable pédagogique, enseignant.

Effectif maximum

- ✓ 15 personnes

Durée

- ✓ 14 heures / 2 jours

PROGRAMME

- ✓ Construire un budget dédié à une offre de cours
- ✓ Définir les charges associées au lancement et au développement d'une offre
- ✓ Suivi comptable des charges fixes et variables et des produits d'activités
- ✓ Volume d'heures vendues/salles/salaires...
- ✓ Calcul marge sur coûts variable
- ✓ Tableau de bord de performance et de rentabilité de l'organisation des cours (marge, charges...)
- ✓ Principaux ratios de suivi et de développement
- ✓ Politique tarifaire lors du positionnement et du lancement de l'offre et lors de la révision annuelle
- ✓ Seuil de rentabilité / point mort : les 3 niveaux
- ✓ Présentation de l'ensemble des indicateurs de performance, ayant une incidence sur la rentabilité des formations et des cours
- ✓ Mettre en œuvre des objectifs de rentabilité

Outils remis

- ✓ Rapports qualitatifs : plan de formation, observations de classe, presse, nouveaux cours
- ✓ Rapports quantitatifs : heures vendues, inscriptions
- ✓ Modèles de budget
- ✓ Exemples de compte de résultat d'un cours
- ✓ L'ensemble des ratios nécessaire au développement des cours avec définition et formules de calcul
- ✓ Modèles d'analyse de rentabilité d'actions de formation

Intervenant



Directeur Associé de DEFINEA société conseil et de formation spécialisée dans le développement des organismes de formation en stratégie, Marketing, Digital, Développement Commercial, Finance, Rentabilité, Gestion de projet stratégique, Digital Learning, Management, RH. Régis accompagne

ses clients dans toutes les problématiques marketing (études de marché, de notoriété/ image, plans opérationnels, digital...) et commerciales (CRM, stratégie de développements (sectorielles, grands comptes...) segmentation de portefeuille, PAC (plan d'actions commercial), management commercial, définition d'objectifs...)