

Formation continue

Charte classe inversée « Vente et Communication »

Proconseil propose une nouvelle formule de cours basée sur le principe de la « classe inversée ». Cette méthode privilégie la personnalisation, l'échange et l'interactivité entre les participants et le-s expert-s. La formation se déroule « à distance » puis « en présentiel », c'est-à-dire que le ou la participant-e travaille depuis son domicile et lors du cours.

1. Principe de la classe inversée

Le ou la participant-e assimile les aspects les plus théoriques à la maison et prépare sa participation active pour le cours. Cette formule d'apprentissage a de nombreux avantages et s'adapte très bien à la formation continue. Elle exige néanmoins un investissement personnel et sérieux de la part du-de la participant-e.

2. But de la charte

Le but de cette charte est d'assurer les bonnes conditions de formation et d'offrir une organisation optimale aux participants et aux experts afin que cette dernière vous donne pleine satisfaction et soit efficace pour le développement pratique de votre activité de commercialisation.

Nous vous demandons de prendre connaissance des points « 3. Déroulement de la formation continue » et « 4. Inscription et désistement » et de nous confirmer, au moment de votre inscription, que vous acceptez les conditions de la présente charte.

3. Déroulement de la formation continue

- 3.1. Cinq semaines avant le cours, je reçois mon dossier de cours personnel¹.
- 3.2. A l'aide de la vidéo didactique, des documents et exemples reçus, je suis autonome pour décrire mon projet, réaliser l'analyse de mon activité de commercialisation, identifier mes besoins et lister mes questions concernant la vidéo ou la thématique propre du cours.
- 3.3. A l'aide de l'enveloppe réponse affranchie reçue, je retourne mon carnet de préparation afin que les experts puissent organiser le cours en présentiel, selon le profil des participants et leurs besoins.

¹ Vous recevrez votre dossier de cours personnel par courrier postal et par e-mail, ainsi que le lien pour visionner la capsule vidéo.

Il faut prévoir un investissement personnel de minimum 3h à domicile, dans lequel est inclus la réception du matériel, le visionnage de la capsule vidéo « Le B.A. BA de la commercialisation », votre travail de préparation et d'analyse de votre activité de commercialisation, ainsi que le renvoi de votre carnet de préparation.

- 3.4. Le jour du cours en présentiel, qui réunit tous les participants et le-s expert-s, la journée sera rythmée par différents ateliers pratiques individuels ou en groupe, dont mise en situation, résolution de cas pratiques et conseils personnalisés, sur la base de la situation des participants et du matériel qu'ils auront apporté (photos, produit, flyer, texte, liste de prix, etc...).
- 3.5. A la fin de ma formation, j'ai des outils pratiques et des solutions pour mettre en oeuvre ma stratégie commerciale et atteindre mes objectifs qui sont clairs et bien identifiés. Notamment grâce à l'alternance entre la vidéo « Le B.A. BA de la commercialisation », ma préparation individuelle, les travaux pratiques, les échanges collectifs en présentiel, ainsi que les nombreux conseils et documents reçus.

4. Inscription et désistement

Par mon inscription, je m'engage à réaliser le travail de préparation et à être présent en cours. En cas d'empêchement et quel qu'en soit le motif, Proconseil m'autorise à me faire remplacer au cours par une personne que je désigne (famille, associé, collègue, voisin, etc.).

En cas de désistement et de non-participation de la personne inscrite ou d'un tiers, Proconseil prévoit de facturer l'entier du cours au-à la participant-e inscrit-e.

5. Confirmation

Pour valider mon inscription au cours, je confirme directement lors de mon inscription en ligne sur le site de Prométerre, avoir pris connaissance des conditions de participation.

Dernière mise à jour, le 28.08.2019