

# Formations

LA ROSE DES VENTES

20  
24



**Qualiopi**   
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

**V7 du 27 Juin 2024**

La certification qualité a été délivrée au  
titre de la catégorie d'action suivante :  
actions de formations

# L'offre

*Je vous propose des formations pour développer votre entreprise.*



## POURQUOI?

Suite à la demande de plusieurs clients je vous propose des formations pour mieux vendre dans un monde en constante évolution. Les processus d'achats évoluent. Les attentes de vos clients ne sont plus les mêmes qu'hier. La formation aux nouvelles techniques de ventes devient cruciale. C'est pour cela que j'ai conçu une offre de formations qui correspond à vos attentes en terme de contenu et de durée. Les formations sont personnalisées en fonction des besoins et des objectifs de chacun. Le diagnostic est accessible grâce au QR code visible dans la fiche de chaque formation

Suite à l'obtention du DU Apprendre par le jeu je vous propose des formations sur la ludopédagogie.

Depuis septembre 2020 **La Rose Des Ventes** est certifiée **QUALIOPI** pour ses **actions de formations**. Ainsi votre formation pourra être prise en charge par votre OP pr

Depuis 2020 sur l'ensemble des formations dispensées

- **le taux de satisfaction des stagiaires est de 96.8%**

- **le taux d'abandon : 0%**

Depuis 2024 **le taux de satisfaction des donneurs d'ordre est de 93.4%**

[www.rosedesventes.com](http://www.rosedesventes.com)

## OBJECTIFS

- Améliorer vos performances commerciales

## QUI?

- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

## DUREE

- De 1 à 2 jours

## LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

## PRE-REQUIS

- Aucun

## ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

## MÉTHODES MOBILISÉES

- 24 ans d'expérience de la formatrice
- Mise en situation à partir de cas réels
- Outils ludopédagogiques
- Questionnement
- Débat
- Supports numériques

## ÉVALUATION

- Cas concret (pendant et/ ou à la fin de votre formation)

## TARIFS

- 80€/H H.T

## DELAIS

- En fonction des disponibilités

## LES THÈMES

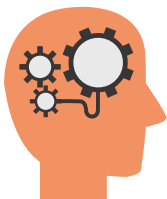
*Stratégie commerciale*

*Vente*

*Expérience client*

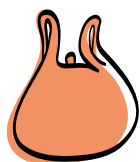
*Sérious games*

# Les formations



## STRATEGIE COMMERCIALE

- Savoir analyser la concurrence (1 jour),
- Savoir créer son étude de marché (2 jours),
- Savoir créer sa stratégie commerciale? (1 jour),
- Savoir intégrer l'IA pour booster son C.A (1 jour)



## PROSPECTION / VENTE

- Maîtriser les différents outils pour prospecter (1 jour)
- Savoir prospecter? (2 jours),
- Créer une stratégie webinaire? (1 jour)
- Apprendre à pitcher (1 jour)
- Améliorer son discours (2 jours),
- Savoir négocier (2 jours)



## EXPERIENCE CLIENT

- Savoir créer un programme de fidélité (1 jour),
- Améliorer l'expérience client? (1 jour),
- Savoir mettre en place une offre œnotouristique ? (1 jour),



## SERIOUS GAMES

- Concevoir ses outils ludopédagogiques (2 jours),
- Savoir créer ses escapes games pédagogiques (1 jour),

# Stratégie commerciale

*Savoir analyser la concurrence*



## Contenu de la formation :

La formation vous donne toutes les clés pour analyser efficacement votre concurrence. Vous pourrez ensuite créer une stratégie commerciale pour devenir leader ou challenger ou spécialiste ou discounter...

Le diagnostic de l'analyse de la concurrence



Nouvelle formation : pas de statistique de satisfaction

[www.rosedesventes.com](http://www.rosedesventes.com)

## OBJECTIFS

- Savoir analyser vos concurrents pour bâtir votre stratégie commerciale

## QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux

## DUREE

- 8 heures

## LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

## PRE-REQUIS

- Aucun

## ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

## ÉVALUATION

- Cas concret (analyse de votre concurrence)

## TARIFS

- 640 € H.T soit 80€/H H.T

## LES POINTS ABORDÉS

*La veille concurrentielle*

*Le micro-environnement*

*Analyse de la concurrence*

*Les facteurs clés de réussite*

# Stratégie commerciale

*Savoir créer son étude de marché*



## Contenu de la formation :

La formation vous donne toutes les clés pour analyser efficacement votre marché. Pour cela nous approfondirons

- le macro-environnement,
- le micro-environnement,
- les besoins des prospects,
- les outils de collecte et d'analyse des données

Vous pourrez ensuite créer votre stratégie commerciale pour devenir leader ou challenger ou spécialiste ou discounteur...

**Le taux de satisfaction des stagiaires depuis 2021 : 94%**

**Le taux d'abandon de formation : 0%**

**Nombre de stagiaire : 3**

Le diagnostic de l'étude de marché



[www.rosedesventes.com](http://www.rosedesventes.com)

## OBJECTIFS

- Savoir créer son étude de marché

## QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing

## DUREE

- 16 heures

## LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

## PRE-REQUIS

- Aucun

## ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

## ÉVALUATION

- Cas concret (analyse de votre concurrence)

## TARIFS

- 1 280 € H.T soit 80€/H H.T

## LES POINTS ABORDÉS

*La veille concurrentielle*

*Le micro-environnement*

*Analyse de la concurrence*

*Les facteurs clés de réussite*

# Stratégie commerciale

*Savoir créer sa stratégie commerciale*



## Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour construire votre propre stratégie commerciale. Vous apprendrez à structurer votre réflexion. Nous aborderons :

- l'analyse de votre marché
- l'analyse de votre entreprise,
- la gamme,
- votre différenciation,
- le prix,
- la distribution,
- la communication (ligne et calendrier éditorial),
- Les partenariats,
- la gestion des données personnelles, ..

Le diagnostic sur votre stratégie commerciale



Nouvelle formation : pas de statistique de satisfaction

## OBJECTIFS

- Créer votre propre stratégie commerciale

## QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux

## DUREE

- 8 heures

## LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

## PRE-REQUIS

- Aucun

## ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

## ÉVALUATION

- Cas concret (création de votre stratégie d'amélioration de l'expérience client B to B)

## TARIF

- 640€ H.T soit 80€/heure

## LES POINTS ABORDÉS

*Facilitation visuelle*

*Différenciation*

*Distribution*

*Clients*

# Stratégie commerciale

*Savoir intégrer l'IA pour booster le C.A*

## OBJECTIFS

- Utiliser les IA pour booster le C.A

## QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

## DUREE

- 16 heures

## LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

## PRE-REQUIS

- Aucun

## ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

## ÉVALUATION

- Cas concret (création d'éléments de communication)

## DATES

- 6 et 13 Septembre 2024
- 15 et 28 Novembre 2024

## TARIF

- 1 280 € H.T soit 80€/H H.T

## LES POINTS ABORDÉS

*Intelligences artificielles*

*Créativité*

*Optimisation*

### Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour comprendre

- les avantages et limites des I.A,
- les différentes familles des I.A,
- les modes de discussions avec les I.A
- les IA adaptées pour la création de votre stratégie,
- les IA adaptées pour votre communication,
- les IA adaptées pour l'amélioration de votre discours,
- les IA adaptées pour la gestion commerciale,
- la réglementation

Le diagnostic sur les IA et vous



Nouvelle formation pas d'évaluation de la formation par les stagiaires.

# Stratégie commerciale

*Savoir prospecter et vendre*



## Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour développer vos ventes en B to B et B to C. Vous apprendrez à

- Cibler vos prospects,
- Prospecter par téléphone et autres canaux de prospection
- Préparer votre entretien
  - Collecte d'infos,
  - Script de l'entretien (anticipation des questions et objections),
  - Structurer la négociation,
  - Conclure la vente

Le diagnostic sur votre démarche commerciale



Nouvelle formation : pas de statistique de satisfaction

## OBJECTIFS

- Développer votre C.A auprès des particuliers et des entreprises.

## QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

## DUREE

- 32 heures

## LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

## PRE-REQUIS

- Aucun

## ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

## ÉVALUATION

- Cas concret (création de votre stratégie d'amélioration de l'expérience client)

## TARIF

- 2 560 € H.T soit 80€/H H.T

## LES POINTS ABORDÉS

*Ciblage*

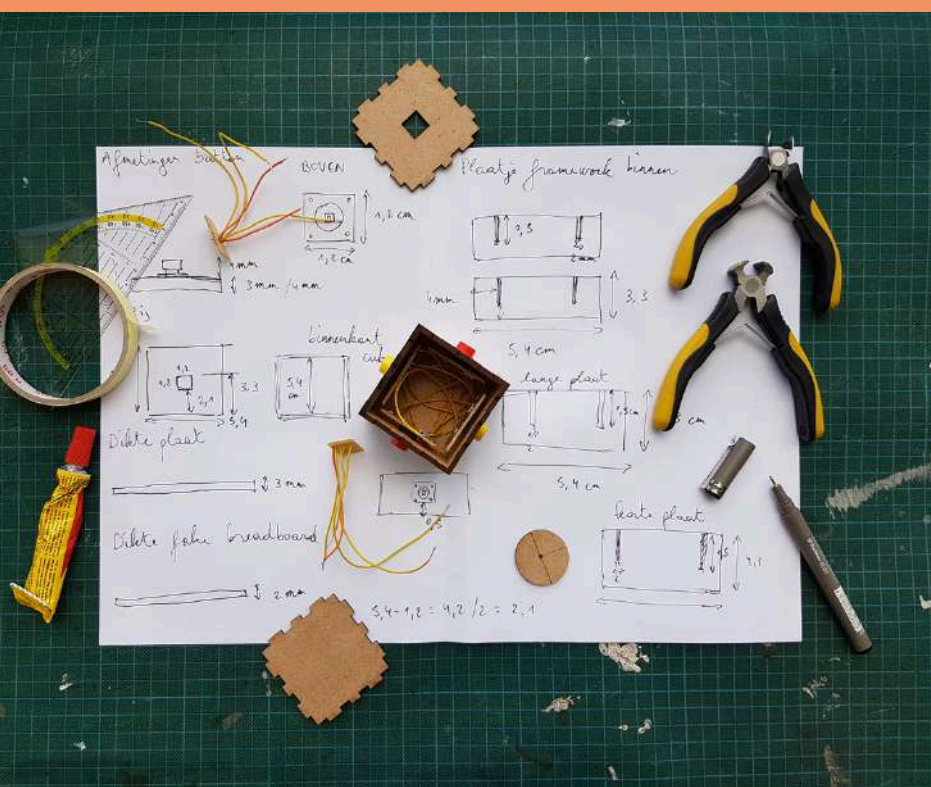
*Préparation*

*Entretien*



# Prospection

*Maîtriser les différents outils pour prospecter*



## Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour prospecter sereinement et avec le sourire. Nous aborderons les outils pour

- cibler vos prospects,
- contacter vos prospects,
- organiser votre travail

**Le taux de satisfaction des stagiaires depuis 2021 : 86.6%**

**Le taux d'abandon de formation : 0%**

**Nombre de stagiaire : 1**

Le diagnostic sur votre prospection.



## OBJECTIFS

- Maîtriser différents outils de prospection

## QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

## DUREE

- 8 heures

## LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

## PRE-REQUIS

- Aucun

## ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

## ÉVALUATION

- Cas concret (utilisation de différents outils de prospection)

## TARIF

- 640€ H.T soit 80€/H H.T

## LES POINTS ABORDÉS

*Astuces*

*Outils traditionnels*

*Outils numériques*

# Prospection

*Comment prospecter au téléphone efficacement ?*



## Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour prospecter par téléphone sereinement et avec le sourire. La formation va enfin vous rendre ami(e) avec le téléphone.

**Le taux de satisfaction des stagiaires depuis 2021 : 93.4%**

**Le taux d'abandon de formation : 0%**

**Nombre de stagiaire : 1**

Le diagnostic sur votre prospection.



## OBJECTIFS

- Créer votre propre stratégie de phoning

## QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les commerciaux
- Les vendeurs

## DUREE

- 8 heures

## LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

## PRE-REQUIS

- Aucun

## ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

## ÉVALUATION

- Cas concret (maîtrise des outils, du script et du traitement des objections)

## TARIF

- 560 € H.T soit 70€/H H.T

## LES POINTS ABORDÉS

*Outils*



*Script d'appel*



*Traitement des objections*

# Prospection

*Savoir créer des webinaires*



## Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour

- créer vos webinaires,
- utiliser les outils adaptés à votre activité,
- construire votre stratégie webinaire,
- communiquer sur avant et après sur vos webinaires

**Le taux de satisfaction des stagiaires depuis 2021 : 92.6%**

**Le taux d'abandon de formation : 0%**

**Nombre de stagiaire : 4**

Le diagnostic sur la création de webinaire



## OBJECTIFS

- Créer votre propre stratégie webinaire

## QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- 

## DUREE

- 8 heures

## LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

## PRE-REQUIS

- Aucun

## ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

## ÉVALUATION

- Cas concret (création de votre propre ligne éditoriale et votre premier webinaire)

## TARIF

- 640 € H.T soit 80€/H H.T

## LES POINTS ABORDÉS

*Outils*

---

*Ligne éditoriale*

---

*Construction des webinaires*

# La vente

*Savoir pitcher?*



## Contenu de la formation :

La formation vous donne toutes les clés pour apprendre à pitcher. A la fin de la formation tous saurez vous présenter et présenter votre entreprise en toutes circonstances.

**Le taux de satisfaction des stagiaires depuis 2021 : 89.6%**

**Le taux d'abandon de formation : 0%**

**Nombre de stagiaire : 4**

Le diagnostic sur le pitch



## OBJECTIFS

- Créer votre propre pitch

## QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les commerciaux
- Les vendeurs

## DUREE

- 8 heures

## LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

## PRE-REQUIS

- Aucun

## ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

## ÉVALUATION

- Cas concret (réalisation de vos pitches)

## TARIF

- 640 € H.T soit 80€/H H.T

## LES POINTS ABORDÉS

*Préparation*

*Astuces*

*Discours*

# La vente

*Savoir améliorer votre discours*



## Contenu de la formation :

La formation vous donne toutes les clés pour améliorer votre discours. A la fin de la formation vous saurez vendre et répondre à toutes objections en toutes circonstances.

**Le taux de satisfaction des stagiaires depuis 2021 : 94.4%**

**Le taux d'abandon de formation : 0%**

**Nombre de stagiaires : 4**

Le diagnostic sur votre discours



## OBJECTIFS

- Avoir un discours fluide et efficace

## QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les commerciaux
- Les vendeurs

## DUREE

- 16 heures

## LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

## PRE-REQUIS

- Aucun

## ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

## ÉVALUATION

- Cas concret (maîtrise de votre discours)

## TARIF

- 1280 € soit 80€ / H.H.T

## LES POINTS ABORDÉS

*Préparation*

*Astuces*

*Argumentation*

# La vente

*Savoir négocier*



## Contenu de la formation :

La formation vous donne toutes les clés pour améliorer vos négociations. Vous apprendrez toutes les astuces pour sauvegarder vos prix et marges en toutes circonstances.

**Le taux de satisfaction des stagiaires depuis 2021 : 88.8 %**

**Le taux d'abandon de formation : 0%**

**Nombre de stagiaires : 2**

Le diagnostic sur vos négociations



## OBJECTIFS

- Savoir négocier sans baisser ses prix

## QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les commerciaux
- Les vendeurs

## DUREE

- 16 heures

## LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

## PRE-REQUIS

- Aucun

## ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

## ÉVALUATION

- Cas concret (maîtrise d'une négociation)

## TARIF

- 1 280 € H.T. . soit 80€/H H.T

## LES POINTS ABORDÉS

*Préparation*

*Stratégie*

*Argumentation*

# Programme de fidélité

*Savoir mettre en place un programme de fidélité*



## Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour mettre en place votre programme de fidélité afin de développer vos ventes. Vous analyserez les différents programmes de fidélité possibles et choisirez les cadeaux adéquats. Vous définirez le support adapté. Le plan de communication clôturera la session..

Le diagnostic sur votre programme de fidélité



Nouvelle formation : pas de statistique de satisfaction

## OBJECTIFS

- Créer votre propre programme de fidélité

## QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing

## DUREE

- 8 heures

## LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

## PRE-REQUIS

- Aucun

## ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

## ÉVALUATION

- Cas concret (réalisation de votre programme de fidélité)

## TARIF

- 560 € H.T. soit 70€/H H.T

## LES POINTS ABORDÉS

*Stratégie*

*Astuces*

*Développement du C.A*

# Expérience client

*Savoir améliorer l'expérience client*



## Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour améliorer l'expérience clients afin de développer vos ventes. Vous découvrirez des astuces pour donner envie à vos clients particuliers et/ou professionnels de réitérer leurs achats.

Le diagnostic de l'expérience client



Nouvelle formation : pas de statistique de satisfaction

## OBJECTIFS

- Créer une nouvelle expérience client en magasin

## QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

## DUREE

- 8 heures

## LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

## PRE-REQUIS

- Aucun

## ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

## ÉVALUATION

- Cas concret (création de votre stratégie d'amélioration de l'expérience client en magasin)

## TARIF

- 640€ H.T soit 80€/H H.T

## LES POINTS ABORDÉS

*Ambiance*

*Discours*

*Relation clients*



# Expérience client

*Savoir mettre en place une activité œnotouristique*



## Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour mettre en place une nouvelle activité œnotouristique afin de développer vos ventes. Vous apprendrez à

- Communiquer sur votre offre,
- Animer l'activité œnotouristique,
- Vendre votre vin

Le diagnostic de votre activité œnotouristique



Nouvelle formation : pas de statistique de satisfaction

## OBJECTIFS

- Développer une activité œnotouristique

## QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables œnotourismes

## DUREE

- 8 heures

## LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

## PRE-REQUIS

- Aucun

## ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

## ÉVALUATION

- Cas concret (création de votre stratégie d'amélioration de l'expérience client en magasin)

## TARIF

- 640€ H.T soit 80€/H H.T

## LES POINTS ABORDÉS

*Lancement prestation*

*Communication*

*Expérience client*

# Animer une formation avec des outils ludopédagogiques

*Comment animer une formation avec des outils ludopédagogiques?*



## Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour animer vos formations qui incluent des jeux ludopédagogiques. Vous apprendrez à présenter cette animation, à animer la séquence puis la débriefer avec les stagiaires.

Le diagnostic sur l'animation des formations



La formation permettra de sauvegarder **2 800 abeilles** en partenariat avec le [Rucher des filles de Monmaye](#)



[www.rosedesventes.com](http://www.rosedesventes.com)

## OBJECTIFS

- Savoir animer une formation en utilisant des outils ludopédagogiques

## QUI?

- Les enseignants
- Les professeurs
- Les formateurs

## DUREE

- 14 heures

## LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

## PRE-REQUIS

- Aucun

## ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

## ÉVALUATION

- Cas concret (animation d'une séquence de formation)

## TARIF

- 980€ H.T soit 70€/H H.T

## LES POINTS ABORDÉS

*Outils*

*Astuces*

*Animation*

# Concevoir ses outils ludopédagogiques

*Comment concevoir vos propres outils ludopédagogiques?*



## Contenu de la formation :

La formation vous permettra de créer 9 outils ludopédagogiques adaptés à vos formations. Vous testerez vos jeux afin de vérifier leur efficacité. Les outils seront adaptés pour tous publics.

**Le taux de satisfaction des stagiaires depuis 2022 : 100%**

**Le taux d'abandon de formation : 0%**

**Nombre de stagiaire : 1**

[Le diagnostic sur la création de vos outils ludopédagogiques](#)



[www.rosedesventes.com](http://www.rosedesventes.com)

## OBJECTIFS

- Savoir créer vos propres outils ludopédagogiques adaptés à vos formations

## QUI?

- Les enseignants
- Les professeurs
- Les formateurs

## DUREE

- 16 heures

## LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

## PRE-REQUIS

- Aucun

## ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

## ÉVALUATION

- Cas concret (création de vos propres outils ludopédagogiques)

## TARIF

- 1 280 € H.T soit 80€/H H.T

## LES POINTS ABORDÉS

Création

Outils  
ludopédagogiques

Animation

# Créer son escape game pédagogique

*Comment créer votre escape game?*



## Contenu de la formation :

La formation vous permettra de créer votre escape game pédagogique digital ou physique. Lors de la formation vous créerez et testerez votre propre escape game

Le diagnostic sur la création d'escape game pédagogique



Nouvelle formation : pas de statistique de satisfaction

## OBJECTIFS

- Savoir créer votre propre escape game pédagogique

## QUI?

- Les enseignants
- Les professeurs
- Les formateurs

## DUREE

- 16 heures

## LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

## PRE-REQUIS

- Aucun

## ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

## ÉVALUATION

- Cas concret (création de vos propres jeux ludopédagogiques)

## TARIF

- 1 280€ H.T soit 80€/H H.T

## LES POINTS ABORDÉS

Création

Escape game  
ludopédagogique

Animation

# La Rose Des Ventés

CABINET DE CONSEIL ET FORMATION EN  
STRATÉGIE COMMERCIALE ÉTHIQUE



Numéro de Déclaration d'Activité Formation : 27 250 331 825

[www.rosedesventes.com](http://www.rosedesventes.com)

06 65 62 80 50