

# Vente par abonnement et modèles récurrents

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

FORMAPACK  
SPANNEUT Louis  
05.32.58.32.12  
contact@formapack.info

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

### Sélection :

Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

### Conditions d'accès :

Entretien

### Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de  
professionnalisation  
possible ?

Non

## Objectif de la formation

Comprendre les enjeux de la vente par abonnement - élaborer des offres attractives - développer des stratégies de rétention et de fidélisation - maximiser la satisfaction client sur le long terme.

## Contenu et modalités d'organisation

Introduction à la vente par abonnement, Création de modèles d'abonnement attractifs, Stratégies de rétention client, Suivi et satisfaction des abonnés, Outils digitaux pour la gestion des abonnements, Études de cas d'entreprises ayant réussi dans ce modèle.

Durées de la formation

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

## Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

## Et après ?

Suite de parcours

Maîtriser les techniques spécifiques pour vendre des produits ou services via des abonnements, tout en maximisant la rétention client et la valeur à long terme.

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
<b>00522202</b>	du 04/11/2024 au 31/12/2025	(64)	<b>FORMAPACK</b>		Non éligible	