



2022

10 AU 13 MAI

DÉVELOPPER LES VENTES DE SON ORGANISME DE FORMATION GRÂCE AU MARKETING

L'écosystème de la formation, notamment par le biais du CPF, place le stagiaire en position de consommateur. Face à une concurrence rude, les organismes de formation doivent redoubler d'innovation et d'attractivité pour retenir l'attention du public. Dans ce contexte, une approche marketing est donc tout à fait pertinente et leur offre un levier de développement intéressant.

Cette formation opérationnelle et adaptée à chaque contexte vous apportera les bases méthodologiques de votre propre démarche marketing : état des lieux du marché, segmentation des cibles, leviers de différenciation, construction de l'offre, bonnes pratiques en matière de tarifs, communication...

OBJECTIFS DE FORMATION

- > Définir une offre de service cohérente sur son marché
- > Segmenter sa clientèle en tenant compte des opportunités induites par la réforme
- > Définir ses éléments de différenciation vis-à-vis de la concurrence
- > Mettre en place des outils de communication et de mesure pour évaluer son efficacité

PROGRAMME

STRATÉGIE MARKETING

- > Connaître les fondamentaux du marketing appliqués à l'offre de formation
- > Définir son marché et le segmenter
- > Définir ses priorités

CONSTRUCTION DE L'OFFRE

- > Définir sa cible
- > Construire un *persona* pour mettre en œuvre une stratégie plus efficace
- > Etablir sa différenciation

COMMUNICATION DE L'OFFRE

- > Connaître les conditions d'une bonne communication
- > Réfléchir aux canaux et thèmes de communication les plus appropriés
- > Mettre en place des outils de mesure pour évaluer l'efficacité de sa communication

COMMUNICATION DIGITALE

- > Mettre à profit les spécificités de la communication digitale
- > Choisir les outils et canaux digitaux adaptés à sa cible
- > Mettre en place une stratégie de contenu

PUBLIC

Toute personne en charge de la gestion d'un organisme de formation

PRÉREQUIS

Aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- > Exposés suivis de périodes de questions-réponses
- > Travaux d'application : exercices sur la définition de son offre et sur la communication de son offre, analyse d'offres concurrentes ou des offres des autres participants, etc.
- > Accès en ligne aux ressources pédagogiques et documentaires

MOYENS TECHNIQUES

Les séquences en visioconférence sont organisées via l'application Zoom. Une assistance technique est assurée par Centre Inffo

INTERVENANT

Sandrine BASLÉ, consultante en stratégie de développement des organismes de formation, chargée de formation pour le compte de Centre Inffo

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en place d'un dispositif d'évaluation complet : recueil des attentes et besoins à l'inscription, test de positionnement, évaluation des acquis, recueil des appréciations

MODALITÉ DE SANCTION

Remise d'une attestation de fin de formation

DÉVELOPPER LES VENTES DE SON ORGANISME DE FORMATION GRÂCE AU MARKETING

 14 heures sur 4 jours
 € 1 445 € HT (TVA 20 %) 1 734 € TTC
 De 3 à 12 personnes maximum

MODULE 1

Objectifs

- > Connaître les fondamentaux du marketing appliqués à l'offre de formation
- > Définir ses priorités

STRATÉGIE MARKETING

JOUR 1	JOUR 1	
		
2h30	1h	3H30
13h30-16h	16h-17h	

MODULE 2

Objectifs

- > Définir sa cible
- > Savoir segmenter son marché

CONSTRUCTION DE L'OFFRE

JOUR 2	JOUR 2	
		
2h30	1h	3H30
13h30-16h	16h-17h	

MODULE 3

Objectifs

- > Bâtir sur ses forces
- > Savoir définir une offre de formation différenciante

COMMUNICATION DE L'OFFRE

JOUR 3	JOUR 3	
		
2h30	1h	3H30
13h30-16h	16h-17h	

MODULE 3

Objectifs

- > Définir la communication de son offre de formation
- > Appliquer les fondamentaux de la communication digitale

COMMUNICATION DIGITALE

JOUR 4	
	
3h30	3H30
13h30-17h	



Centre Inffo

Contact commercial :
 contact.formation@centre-inffo.fr
 Tél. : 01 55 93 91 83 - www.centre-inffo.fr



Classe virtuelle



Travaux individuels ou en sous-groupes (asynchrone)
 Prévoir dans votre emploi du temps, un créneau entre les classes virtuelles pour réaliser les travaux qui seront demandés
 Ils font partie intégrante de votre parcours d'apprentissage

