

SESSION DE FORMATION
EN DISTANCIEL

Public

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

Prérequis

Exercer au sein d'un prestataire concourant au développement des compétences

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

Intervenant

Un consultant en stratégie de développement des organismes de formation, chargé de formation pour le compte de Centre Inffo

Modalités d'évaluation

Progression des participants évaluée par le formateur tout au long de la formation (test de positionnement, temps d'échanges, travaux pratiques, exercices d'entraînement...) et par un quiz d'évaluation des acquis en fin de formation.

Modalité de sanction

Remise d'une attestation de fin de formation

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
- Établir 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



Vous aurez la possibilité de bénéficier de deux entretiens individuels avec la formatrice :

- un court entretien en amont de la formation, pour une meilleure adaptation au contexte de votre organisme ;
- un entretien de suivi post-formation pour répondre à vos questions suite à la mise en pratique des apports de la formation.

	14 heures sur 4 jours
	1 565 € HT (TVA 20 %) 1 914 € TTC
	Centre Inffo, Saint-Denis-La Plaine
	De 3 à 9 personnes maximum

JOUR 1	JOUR 2	JOUR 3	JOUR 4
3h30	3h30	3h30	3h30
14H-17H30	14H-17H30	14H-17H30	14H-17H30

14H



Classe virtuelle

Toute une équipe
au service
de votre métier



SE FORMER EN INTER

Nadia Barr - Tél. : 01 55 93 91 83
Courriel : contact.formation@centre-inffo.fr

**SE FORMER EN INTRA OU SUR-MESURE
ANALYSE DE VOS BESOINS ET DEVIS**

Nathalie Billard - Tél. : 01 55 93 91 80 / 06 77 18 96 20
Courriel : contact.commercial@centre-inffo.fr

Inscrivez-vous dès à présent

BULLETIN D'INSCRIPTION

Toutes les informations demandées sont indispensables à la prise en compte de votre commande.

JE SOUHAITE M'INSCRIRE À LA SESSION DE FORMATION EN DISTANCIEL

Intitulé : **DÉVELOPPER LES VENTES DE SON ORGANISME DE FORMATION GRÂCE AU MARKETING**

Date : Tarif : **1 565 € HT (TVA 20 %) 1 914 € TTC**

CODE FORMATION : FOR000719

PARTICIPANT

Nom Prénom.....
Fonction..... Service.....
Raison sociale et adresse de l'établissement
Tél. Courriel.....

CORRESPONDANT FORMATION

Nom Prénom.....
Fonction..... Service.....
Raison sociale et adresse de l'établissement
Tél. Courriel.....
N° SIRET /_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/ Code APE/NAF /_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/ N° client: /_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/ Effectif: /_/_/_/_/_/_/

FACTURATION

Accord de prise en charge d'un Opco⁽¹⁾ Nom de l'Opco Montant de la prise en charge..... € TTC
Établissement à facturer (si différent du participant) ou Opco
Adresse
Contact référent
Tél. Courriel.....

Ces données personnelles sont utilisées par Centre Inffo uniquement dans le cadre de la mise en œuvre des services offerts pour lesquels Centre Inffo peut avoir recours à des sous-traitants. Elles ne font l'objet d'aucune communication à des tiers.

Le bulletin doit être accompagné soit d'un règlement à l'ordre de Centre Inffo, soit d'un bon de commande de votre structure.
(1) En cas de subrogation, le client doit faire parvenir à Centre Inffo le dossier de prise en charge de son organisme financeur avant le début de la formation.
A défaut, Centre Inffo facturera directement le client qui se fera rembourser par son organisme financeur (Opco).

Je joins mon règlement à l'ordre de Centre Inffo :
 Par chèque bancaire Par chèque postal
ou je règle par virement, en précisant le titre et la date de la formation :
 Virement postal : IBAN de la Société générale
FR76 3000 3035 3600 0200 0354 823 / BIC : SOGEFRPP

Le client déclare avoir pris connaissance des conditions générales de vente des prestations orales et les accepter sans réserve.

Lu et approuvé

Date

Cachet et signature

Vous pouvez également vous inscrire directement sur notre boutique en ligne <https://boutique.centre-inffo.fr>