



# Développer les ventes de son organisme de formation grâce au marketing

## 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.



## PROGRAMME

### LES FONDAMENTAUX DU MARKETING APPLIQUÉS À L'OFFRE DE FORMATION

- Décryptage de la cohérence d'une offre marketing.
- Les conséquences de la réforme sur votre stratégie marketing.
- Application du marketing à votre offre de formation.

### DÉFINIR SES PRIORITÉS

- Répartir son effort commercial entre conquête de nouveaux clients et fidélisation.
- Définir une stratégie de développement de votre organisme.

### DÉFINIR SA CIBLE

- Les paramètres qui permettent de définir une cible marketing en matière de formation.
- Les données disponibles et les données à rechercher.

### LA SEGMENTATION DU MARCHÉ

- La segmentation appliquée à la formation.
- Les acteurs du marché.

### BÂTIR SUR SES FORCES

- Les habitudes des acheteurs de formation.
- Les leviers d'actions qui fidélisent ses clients.
- L'impact de la réforme sur la fidélisation.

### UNE OFFRE DE FORMATION DIFFÉRENCIANTE

- Différenciante par rapport à quoi, sur quel marché ?
- Différenciante pour qui ? Comment le vérifier ?

### LA COMMUNICATION DE VOTRE OFFRE DE FORMATION

- La communication off-line et on-line : comment occuper le terrain digital ?
- Auprès de qui communiquer et pourquoi ?

Échange collectif autour de l'intérêt et des difficultés du marketing de la formation

- Élaboration d'un plan d'action.

#### Prérequis

Aucun.

#### Moyens pédagogiques

- Exposés suivis de périodes de questions-réponses.
- Exercices d'application sur cas concrets.
- Accès en ligne aux ressources pédagogiques et documentaires.

#### Modalité d'évaluation

Évaluation de la formation par les stagiaires. Auto-évaluation - Remise d'une attestation de fin de formation.



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



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



Centre Inffo

#### Contact commercial

contact.formation@centre-inffo.fr

Tél. : 01 55 93 91 83

www.centre-inffo.fr

# Développer les ventes de son organisme de formation grâce au marketing

**À distance** Parcours pédagogique  
100 % à distance

## MODULE 1

### Objectifs

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

## STRATEGIE MARKETING



## MODULE 2

### Objectifs

- Définir sa cible
- Savoir segmenter son marché

## CONSTRUCTION DE L'OFFRE

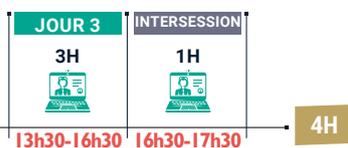


## MODULE 3

### Objectifs

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

## COMMUNICATION DE L'OFFRE



## MODULE 4

### Objectifs

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

## COMMUNICATION DIGITALE



 14 heures, sur 4 jours

 2021 9, 10, 11 et 12 mars

 1 320 € HT (TVA 20 %)  
1 584 € TTC

 Classe Virtuelle

 Travaux tutorés individuels  
ou en sous-groupes

  
Centre Info

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

