



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 ?
- Après 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.

Présentiel sur le site de Centre Inffo, à Saint-Denis-La Plaine

 **2 jours**
de 9 h à 17 h

€ **1 420 € HT** (TVA 20 %)
1 704 € TTC



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

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.



Centre Inffo

Contact commercial

contact.formation@centre-inffo.fr

Tél. : 01 55 93 91 83

www.centre-inffo.fr



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



**Toute une équipe
au service
de votre métier**



sur la boutique en ligne de Centre Inffo

<https://boutique.centre-inffo.fr>

DÉPARTEMENT COMMERCIAL

Tél. : 01 55 93 91 83

contact.formation@centre-inffo.fr

ANALYSE DE VOS BESOINS ET DEVIS

Mirjana Maravic

Tél. : 06 14 04 24 54

m.maravic@centre-inffo.fr

Bulletin d'inscription



À retourner au service commercial, Centre Inffo, 4, avenue du Stade-de-France, 93218 Saint-Denis-La Plaine cedex
Tél. : 01 55 93 91 83 - Courriel : contact.formation@centre-inffo.fr

Merci d'utiliser de préférence l'inscription par courriel ou sur la [boutique en ligne](#).

JE SOUHAITE M'INSCRIRE À LA FORMATION EN PRÉSENTIEL :

Développer les ventes de son organisme de formation grâce au marketing

30 septembre et 1^{er} octobre 2021

TARIF 1 420 € HT (TVA 20 %) 1 704 € TTC

Merci de nous fournir l'ensemble de ces informations indispensables à la prise en compte de votre inscription.

Nom Prénom

Fonction Service

Entreprise ou organisme.....

Tél. : Courriel

Adresse.....

.....

N° Siret / / / / / / / / / / / / / / / / / / / / / / Code APE/NAF / / / / / / /

N° de client Effectif..... Accord de prise en charge Opco

Je règle

- Par chèque bancaire ci-joint à l'ordre de Centre Inffo
- Par virement (précisez l'organisme/entreprise et le nom du stagiaire)

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.

Date, cachet et signature