



# Promouvoir et développer son offre de formation

## Objectifs de la formation :

- ✓ Communiquer de façon efficace autour de son offre de formation
- ✓ Obtenir des prospects pour sa formation
- ✓ Transformer les prospects en clients

### Durée :

2 journées (14 heures)

### Numéro d'agrément :

11 94 08759 94

### Prérequis :

Avoir une expertise dans un domaine pour transmettre ses connaissances et avoir une première idée d'offre de formation à développer.

### Formateur :

Consultant formateur, 15 ans d'expérience. Certifié ICPF&PSI dans une démarche qualité.



### Moyens pédagogiques :

Support de formation électronique et connexion Internet fournis. Exercices et cas pratiques proposés tout au long de la formation. Evaluation en fin de formation pour validation des acquis.

### Contactez-nous :

[www.webmarketing-com.com/formation](http://www.webmarketing-com.com/formation)

## Plan de la formation :

### 1. Mieux connaître sa cible pour mieux communiquer

- ✓ Définir son client idéal (persona)
- ✓ Connaître les besoins spécifiques et les façons de s'exprimer de sa cible
- ✓ Créer des programmes liés aux besoins de sa cible
- ✓ Adapter la communication

**Cas pratique : Construire son persona**

### 2. Communiquer autour de son offre de formation

- ✓ Rappel des obligations d'un organisme de formation en termes de communication
- ✓ Mise en avant de son offre sur son site
- ✓ Créer un document de présentation de son offre

**Cas pratique : Etablir les grandes lignes de la présentation de son offre**

### 3. Obtenir des prospects pour sa formation

- ✓ L'email marketing
- ✓ Créer un système d'email automation
- ✓ Lancer une campagne Google Ads
- ✓ Optimiser ses contenus pour Google
- ✓ Les réseaux sociaux : animer une communauté
- ✓ Lancer une campagne Facebook Ads
- ✓ Les sites dédiés à la formation
- ✓ Suivre les retombés : Google Analytics

**Cas pratique : Réflexion sur ses ciblages Google Ads et Facebook**

### 4. Gérer l'aspect commercial

- ✓ Identifier les besoins de l'apprenant (L'audit préalable)
- ✓ Vérifier que le besoin correspond au programme
- ✓ Mettre en place des programmes sur mesure
- ✓ Construire son argumentaire commercial
- ✓ Gérer le suivi, construire un fichier CRM
- ✓ Les outils CRM spécifiques aux formations

**Évaluation des connaissances sous forme de quiz.**