



MARKETING DE LA FORMATION

Description

Apprenez à construire la proposition de valeur de vos formations et à les promouvoir.

Cible

Cette formation est à destination des responsables RH et L&D, de coaches, de formateurs, directeurs d'organismes de formation ou professionnels de la formation.

Prérequis

Afin de suivre ce parcours, il est nécessaire d'être en poste dans le domaine du learning et de connaître les enjeux de la formation et de son déploiement.

Prérequis techniques

vous aurez besoin d'un ordinateur (avec caméra) et d'un accès internet.

Durée

La formation dure 16 heures réparties sur 4 semaines :

- 3 classes virtuelles de 2 heures chacune
- Parcours digital (vidéos et ressources)
- Travail individuel (entraînements asynchrones)

Tarifs

Les parcours sur mesure intra-entreprise sont facturés sur devis. Base : 690€HT/personne.

Délai d'accès

Le délai entre la soumission de votre demande et le démarrage de la formation varie en fonction de la disponibilité de nos formateurs. Il vous faudra prévoir entre 3 et 4 semaines.

Effectif

Les groupes intra-entreprise doivent être composés d'au minimum 5 personnes.

Objectifs pédagogiques

Au terme de la formation, vous serez capable de :

- Analyser une cible d'apprenants pour positionner et construire la proposition de valeur d'une formation
- Construire le plan de communication d'un parcours d'apprentissage
- Produire le contenu de communication d'un parcours (teaser vidéo, affiche, bannière, emailing, posts pour les réseaux sociaux)
- Analyser et faire le bilan de son plan de communication en analysant les données

Accessibilité aux handicapés

N'hésitez pas à nous contacter si vous êtes en situation de handicap, nous ferons de notre mieux afin d'adapter les parcours à vos besoins.



Méthodes mobilisées

Notre parcours est accessible via une plateforme LMS. Vous aurez à votre disposition, en plus des classes virtuelles, des ressources (vidéos, fiches d'aide) et des entraînements à réaliser pour mettre en pratique les connaissances acquises au cours de la formation.

Modalités d'évaluation

Le parcours démarre par un questionnaire d'auto-positionnement. Ce questionnaire est renvoyé 3 mois après la fin du parcours. Afin de valider votre formation, vous devrez réaliser 3 entraînements et écrire une lettre d'initié.



MARKETING DE LA FORMATION

Programme

SEMAINE 1 : DÉFINIR SA CIBLE ET SON POSITIONNEMENT

Etude de besoins, recherche utilisateur, cartographie d'écosystèmes, identification des cibles primaires et secondaires et des prescripteurs et influenceurs, travail sur la proposition de valeur

SEMAINE 2 : CONSTRUIRE UN PLAN DE COMMUNICATION

Communiquer efficacement sans harceler vos cibles
Plan de communication, kits de communication, outils digitaux, e-mailing, éditorialisation, analyse et bilan des campagnes

SEMAINE 3 : PRODUIRE UN CONTENU

Écriture d'un script, tournage et montage d'un teaser vidéo, production d'un plan de communication... Les participants créent le contenu promotionnel de leur choix en fonction de leurs besoins et de leur formation.

Entraînements

N°1 - Revisiter le parcours apprenant avec le funnel AARRR

N°2 - Identifier les cibles de votre offre

N°3 - Définir la proposition de valeur

N°4 - Créer votre carnet d'inspiration en étudiant les pratiques externes

N°5 - Créer un plan de communication

N°6 - Concevoir une campagne de communication

N°7 - Concevoir une fiche produit

N°8 - Concevoir un teaser

N°9 - Mesurer l'impact de vos actions marketing

Classes virtuelles

N°1 - Introduction au marketing de la formation

N°2 - Créer la proposition de valeur

N°3 - Maîtriser les bonnes pratiques de production de contenus

Formateurs

Pascaline Barbaud Responsable communication et marketing de Learn Assembly

Après un Master en traduction et communication interculturelle, Pascaline travaille pendant 5 ans dans l'écosystème des start-ups du monde de l'éducation et des technologies au Mexique. Elle rejoint Learn Assembly en février 2020 pour développer la stratégie de content marketing.

Antoine Amiel, Fondateur et CEO de Learn Assembly

Après s'être beaucoup ennuyé en cours mais avoir toujours envie d'apprendre, Antoine a découvert le monde entrepreneurial en startup et chez un venture capitalist avant de se lancer dans l'aventure Learn Assembly. Il est particulièrement en charge du développement, marketing et relation client.



Contact & mentions légales

LEARN ASSEMBLY

Adresse :

10 Place de la Bataille de Stalingrad – 75010 PARIS. RCS Paris 79791405800012

Téléphone : 07 77 88 89 65

Email : contact@learnassembly.com

Numéro Intracommunautaire :

FR 48 797914058

Siret : 79791405800012

Naf : 8559A - Société par actions simplifiée

Version du 13/12/2021