



# Elaborer votre plan marketing pour vendre vos formations digitales

Lancez vos offres de formation avec le marketing digital.

## Programme de formation



Votre offre de formation est digitalisée : contenus en ligne, dispositifs hybrides, proposition de formations multimodales. Vous pouvez désormais adresser de nouveaux publics, avec des rythmes et besoins différents.

Quel marché viser ? Comment cibler votre communication ? Quelle stratégie de commercialisation de vos formations ?

Cette formation s'adresse à toutes les personnes d'un organisme de formation directement concernées par la communication et la commercialisation de l'offre de formation. Elle vous permet d'envisager les impacts du Digital Learning sur votre offre commerciale et vous accompagne dans la réalisation de votre plan Marketing.

Nous faisons appel pour cette formation à des formateurs en marketing et communication qui sauront vous conseiller et vous transmettre les bonnes pratiques en matière de marketing digital.





# Elaborer votre plan marketing pour vendre vos formations digitales

Lancez vos offres de formation avec le marketing digital.

## Objectif général

À l'issue de cette formation, les participants seront capables d'écrire un plan marketing digital pour lancer leurs offres de formation présentielle et multimodales.

### Public

- Commerciaux, services marketing, direction et responsables pédagogiques

### Durée et modalité

- Formation présentielle pour un volume total de 14 heures synchrone

### Prérequis

- Manipulation aisée des outils de bureautique et de la navigation sur le Web

### Matériel individuel requis

- Un ordinateur ou une tablette avec connexion internet

### Modalités et délais d'accès

- 3 semaines environ entre la demande et la première session de formation
- Demande à [admin.formation@ingenium-elearning.com](mailto:admin.formation@ingenium-elearning.com) ou sur [www.ingenium-elearning.com](http://www.ingenium-elearning.com)

### Accessibilité

- Accessible pour personnes à mobilité réduite
- Solution au cas par cas pour les autres types de handicaps

### Méthodes mobilisées

- Exposés, exercices pratiques, manipulations guidées dans l'outil, accès à une plateforme de e-formation (LMS) pour les tests de positionnement et éléments de renfort post formation

### Modalités d'évaluation

- Contrôle continu en cours de formation par réalisation d'un projet guidé.

### Tarifs

formation intra entreprise  
Session de 6 apprenants max  
Prix sur devis : nous contacter

### Contact (et contact handicap)

Sophie Gonnier  
[admin.formation@ingenium-elearning.com](mailto:admin.formation@ingenium-elearning.com)  
Tel : 02 43 87 54 10

## Contenu de formation

### Les composantes d'une offre de formation

- Découvrir les composantes de l'offre produits et services
- Identifier sa cible, ses partenaires et les autres acteurs liés à son offre
- Analyser son marché
- Choisir la bonne communication
- Transposer des cas d'études dans son contexte organisme de formation

### L'organisation de l'entreprise

- Analyser le fonctionnement de son organisme de formation
- Localiser les compétences nécessaires au lancement de son offre de formation
- Adapter le processus d'innovation à son contexte
- Choisir les outils numériques pour déployer son plan marketing
- Rédiger les premiers éléments de son plan marketing

### Stratégie de lancement

- Découvrir le mode projet et innovation
- Extrapoler par rapport à l'expérience
- Analyser le fonctionnement de l'entreprise
- Estimer les capacités à lancer une offre

### Plan d'action et lancement de l'offre

- Préparer la mise en œuvre
- Lancer le projet
- Finaliser son plan marketing

**Formation-action** : cette formation intra-entreprise sera adaptée à votre projet et une aide au suivi de votre plan d'action marketing est possible à la suite de cette formation