

Marketing de la formation et stratégie de communication

Maitriser les techniques marketing et utiliser ChatGPT dans le cadre de la formation professionnelle continue

Code
514031

Durée
1 jour / 7 heures

Tarif Inter*
1 267 € HT

**Repas inclus (en présentiel)*

PUBLIC

Responsables formation -
Responsables des ressources
humaines - Chargés de formation -
Tout collaborateur de la fonction RH
et formation

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Expertise

LES POINTS FORTS

Nombreux exercices pratiques et
interactifs qui boostent l'implication
des participants et favorisent la
résolution de problèmes

Travaux sur documents d'entreprise :
les participants sont invités à venir
avec leurs propres supports de
communication

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré
autour du transfert des
compétences
- Acquisition des compétences
opérationnelles par la pratique et
l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des
moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en
plusieurs temps pour permettre
engagement, apprentissage et
transfert
- Formation favorisant
l'engagement du participant pour
un meilleur ancrage des
enseignements
- ChatGPT pour favoriser l'usage
métier des agents
conversationnels

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences
sera réalisée tout au long de la
formation par le participant lui-
même (auto-évaluation) et/ou le
formateur selon les modalités de
la formation.
- Evaluation de l'action de
formation en ligne sur votre
espace participant :

Objectifs pédagogiques

- Identifier les enjeux et apports du marketing et de la communication en formation
- Mettre en oeuvre les techniques pour rendre attractifs ses projets de formation
- Réaliser un plan marketing pour valoriser son plan et sa fonction formation

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Identifier les enjeux et apports du marketing de la communication

Expliquer les nouvelles tendances marketing de la formation

- Principaux enjeux
- Opportunités du marketing de la formation
- Utilisation de l'IA et notamment ChatGPT dans ses pratiques marketing

Identifier les apports du marketing et de la communication en formation

- Comment mieux vendre ses formations aux collaborateurs et encadrants ?
- Mieux connaître ses consommateurs : attentes, motivations et facteurs d'inscription
- Comment développer sa créativité et sa capacité à innover en formation ?
- Défi en équipe : construire « l'effet waouh » pour un programme de formation et utiliser ChatGPT

Mettre en oeuvre les techniques pour rendre attractifs ses projets de formation

Examiner les bonnes pratiques pour valoriser une formation

- Quelle est la promesse de la formation pour l'apprenant ?

- ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail

- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Comment mettre en valeur cette promesse : le teaser et la base line ?

Etablir une communication attractive

- Comment le communiquer sur le catalogue, trucs et astuces ?
- Comment tester la proposition de valeur de la formation ?
- Défi en équipe : construire des titres de formation, des teasers attractifs et motivants et utiliser l'IA

Réaliser un plan marketing pour valoriser son plan et sa fonction formation

Réaliser un plan de communication efficace pour une formation

- Comment identifier sa cible de communication : apprenants, managers,... ?
- Construire son message de communication pour favoriser l'engagement et le taux d'inscription
- Quel support de communication : mail, SMS, phoning, intranet, bot, communautés,... ?
- Quel timing pour la communication initiale, la relance et finalisation ?
- Atelier : construire un plan de communication inspirant

Comment réussir le lancement d'une formation grâce au marketing ?

- Comment construire une équipe projet inspirée et inspirante ?
- Comment construire un pilote de formation ? Quels early adopters choisir ?
- Comment déployer son lancement dans le temps ?
- Comment fidéliser le lancement ? Les métriques et les KPI pour la cible
- Mise en situation : rendre un projet formation « mythique »

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

...

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

...

PARIS

- 8 Oct. 2026 – Session Garantie
- 4 Déc. 2026

A DISTANCE

- 8 Oct. 2026 – Session Garantie
- 4 Déc. 2026

