COMMUNICATION

Communication d'entreprise : piloter le plan, arbitrer et mesurer les retombées

La communication d'entreprise avance souvent au rythme des demandes internes : une plaquette ici une publication là un événement décidé tardivement. Le responsable subit alors les urgences sans pouvoir démontrer la contribution de sa fonction aux objectifs de l'organisation. Une demi-journée renforcée pour poser la méthode : diagnostic des publics choix des messages construction du plan répartition du budget et indicateurs de suivi. Le format à distance permet de travailler directement sur le plan de l'année en cours et de le confronter au regard des autres participants.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,75 jour — 5,25 h	**À distance**	**À partir de 990 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Responsables et chargés de communication dirigeants de structures sans direction communication et toute personne en charge du plan de communication.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser les publics et les messages prioritaires de son organisation
- Construire un plan de communication articulé aux objectifs de l'entreprise
- Répartir le budget et les moyens entre les actions retenues
- Arbitrer une demande interne non prévue au plan
- Définir des indicateurs de suivi et rendre compte des résultats

03 Programme détaillé

M1 Diagnostic et positionnement

- Savoir d'où l'on parle et à qui
- Cartographier les publics internes et externes
- Repérer les écarts entre image souhaitée et image perçue
- Formuler les messages clés de l'organisation
- Relier les enjeux de communication aux objectifs de l'entreprise
- Atelier : Chaque participant établit la carte de ses publics et repère celui qui est le plus négligé.

M2 Construire le plan

- Passer des intentions aux actions datées
- Sélectionner les actions et les canaux adaptés à chaque public
- Élaborer un calendrier réaliste sur l'année
- Répartir le budget et les moyens internes
- Prévoir une marge pour les demandes imprévues
- Cas pratique : Construction d'un plan d'actions sur douze mois avec calendrier et budget indicatif.

M3 Arbitrer et mesurer

- Tenir le cap et rendre compte
- Traiter une demande interne hors plan
- Argumenter un refus ou un report auprès d'un service
- Choisir des indicateurs simples et disponibles
- Présenter un bilan à la direction
- Mise en situation : Jeu de rôle d'un arbitrage face à un directeur commercial qui demande une action non prévue.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
À distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF

Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 990 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr