PÉDAGOGIE - FORMATION DE FORMATEURS

Marketing de la formation : cibler les publics, promouvoir l'offre et remplir les sessions

Le catalogue est diffusé chaque année par message interne. Les inscriptions arrivent au compte-gouttes, des sessions sont annulées faute de participants et les managers ne relaient pas. Côté salariés, la formation reste perçue comme une contrainte de plus dans un agenda saturé. Les programmes sont pourtant solides mais ils ne donnent envie à personne. Ces 14 heures portent sur la mise en désir de l'offre de formation. Les participants segmentent leurs publics, reformulent la promesse de leurs actions, réécrivent leurs fiches programmes et bâtissent le plan de promotion d'une session à ouvrir. Le remplissage et les causes de désistement sont travaillés à partir de données réelles.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 490 € 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 formation chargés de projets formation et responsables d'organismes en charge de la promotion de l'offre.

PRÉREQUIS
Une expérience de la conception ou du pilotage d'une offre de formation est nécessaire.

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 :

- Segmenter les publics d'une offre de formation selon leurs attentes et leurs contraintes
- Formuler la promesse d'une action en termes de bénéfice perçu par l'apprenant
- Rédiger une fiche programme qui déclenche la décision de s'inscrire
- Construire un plan de promotion articulant relais internes et canaux disponibles
- Analyser le remplissage des sessions et les motifs de désistement

03 Programme détaillé

M1 Publics et décision d'inscription

- Qui décide vraiment de venir
- Segmentation des apprenants selon leur rapport à la formation
- Rôle du manager dans la décision d'inscription
- Freins exprimés et freins réels des salariés
- Recueil des attentes avant la construction de l'offre
- Atelier : Les participants dressent le profil de trois publics de leur catalogue et listent leurs freins d'inscription.

M2 Promesse et formulation de l'offre

- Du programme au bénéfice
- Passage des objectifs pédagogiques aux bénéfices perçus
- Titre et accroche d'une action de formation
- Structure d'une fiche programme lisible en une minute
- Éléments de preuve et de réassurance
- Cas pratique : Chaque participant réécrit une fiche programme de son catalogue puis la soumet au regard du groupe.

M3 Plan de promotion et relais internes

- Faire circuler l'offre
- Canaux internes disponibles et rythme de diffusion
- Mobilisation des managers comme prescripteurs
- Formats courts au service de l'inscription
- Rétroplanning de lancement d'une session
- Atelier : Le groupe bâtit le rétroplanning de promotion d'une session à ouvrir dans trois mois.

M4 Remplissage fidélisation et ajustement

- Mesurer puis corriger
- Suivi du remplissage et des désistements
- Relance des inscrits avant l'entrée en formation
- Usage des retours d'apprenants dans la promotion
- Ajustement de l'offre au fil des sessions
- Mise en situation : Un participant présente à une direction les résultats de remplissage et défend un ajustement de l'offre.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, 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 1 490 € 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 26/09/2026. 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