GESTION DE LA FORMATION

Marketing de la formation : positionner l'offre, bâtir et piloter sa communication

Un service formation peut produire une offre solide et voir ses sessions se vider. Les intitulés parlent le langage de l'organisme et non celui des salariés, le catalogue arrive une fois par an dans un courriel, les managers ne relaient pas et personne ne sait vraiment ce qui déclenche une inscription. Cette journée traite la formation comme une offre qui se positionne et se défend en interne : segmentation des publics, formulation des intitulés et des bénéfices, choix des canaux et rythme de communication, mobilisation des managers prescripteurs et mesure de ce qui remplit réellement les sessions. Le niveau suppose une pratique confirmée du pilotage de la formation.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel**	**À partir de 1 267 € 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 responsables développement des compétences directeurs d'organismes de formation et chargés de communication interne.

PRÉREQUIS
Piloter une offre de formation ou un catalogue et disposer de données sur ses inscriptions.

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 de la formation selon leurs besoins et leurs déclencheurs d'inscription
- Positionner une offre par rapport aux autres réponses possibles à un même besoin
- Formuler des intitulés et des bénéfices compréhensibles par les salariés visés
- Choisir les canaux internes et construire un calendrier de communication
- Mobiliser les managers comme prescripteurs de l'offre
- Mesurer l'effet des actions de communication sur le remplissage des sessions

03 Programme détaillé

M1 L'offre vue par ses publics

- Sortir du langage de l'organisme
- Segmentation des populations et besoins associés
- Déclencheurs d'inscription et freins rencontrés
- Positionnement face aux autres réponses possibles
- Analyse du catalogue existant et de ses angles morts
- Atelier : Analyse d'un catalogue apporté par les participants du point de vue d'un salarié.

M2 La formulation de l'offre

- Des intitulés qui donnent envie de s'inscrire
- Intitulés bénéfices et promesse portée par la formation
- Fiche programme lisible et argument principal
- Preuves témoignages et résultats mobilisables
- Cohérence entre les formats proposés et les contraintes des métiers
- Atelier : Réécriture de plusieurs intitulés puis test de compréhension auprès du groupe.

M3 La communication et le remplissage

- Faire vivre l'offre toute l'année
- Canaux internes et rythme de diffusion
- Rôle des managers prescripteurs et outillage à leur fournir
- Temps forts campagnes et relances ciblées
- Indicateurs de remplissage et arbitrage des sessions
- Cas pratique : Construction d'un plan de communication annuel pour une offre existante.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

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 1 267 € 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