

Objectifs :

- Mettre en oeuvre une démarche stratégique d'organisme de formation,
- Utiliser les outils de communication pour développer son activité.

Public concerné et prérequis :

Chef d'entreprise, personne en charge du développement.
Avoir des notions sur le monde de la formation professionnelle.

Qualification des intervenants :

Formateur diplômé d'enseignement supérieur, ayant une expérience significative dans le monde du pilotage d'entreprise, de la formation et du marketing.

Moyens pédagogiques et techniques :

- Méthodes actives adaptées à la formation pour adultes,
- Salle de cours équipée en moyens multimédia,
- Supports pédagogiques.

Durée, effectifs :

14 heures, soit 2 jours.
6 stagiaires maximum en salle.

Programme :

STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT :

- Mettre en oeuvre une démarche marketing d'OF accès sur le digital,
- Utiliser le web pour générer des inscriptions stagiaires,
- Savoir utiliser les réseaux sociaux de manière professionnelle pour vendre ses formations,
- Réussir des campagnes emailing,
- Mettre en oeuvre de manière opérationnelle les décisions stratégiques,
- Effectuer du reporting, suivre les indicateurs et prendre des décisions.

STRATEGIE PEDAGOGIQUE :

- Les usages pédagogiques des outils digitaux.
- Intégrer le digital dans la conception de contenus pédagogiques.
- Utiliser le digital dans ses pratiques pédagogiques.
- Alternier digital et présentiel.
- Utiliser le digital dans sa gestion administrative client / stagiaire.
- Utiliser des logiciels de gestion de la formation professionnelle.
- Utiliser des outils de gestion elearning.
- Faire le lien entre les outils d'elearning et de gestion de la formation professionnelle.
- Evaluer et suivre les dispositifs digitaux.

Modalités d'évaluation des acquis :

- Test théorique par séquence pédagogique.
- Questionnaire de satisfaction.

Sanction visée :

Attestation de formation.