



CYCLE PILOTAGE

Développer et promouvoir son offre de cours en adoptant une démarche marketing

PUBLIC

Ce parcours s'adresse à des directeurs et directeurs des cours ou à toute personne susceptible d'exercer des fonctions de pilotage, de promotion et de vente de cours de langue dans un établissement culturel.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance préalable en marketing n'est nécessaire pour suivre ce module.

OBJECTIF GÉNÉRAL ET PRÉSENTATION DU MODULE

À l'issue de ce module, les participants seront en mesure de :

- Identifier les publics cibles et la concurrence.
- Diversifier et positionner une offre de cours.
- Présenter et communiquer sur celle-ci.
- Suivre des indicateurs de performance.

MODALITÉS

La formation est conçue selon une approche participative et active, où alternent les échanges théoriques, la réflexion et les cas pratiques.

CONTENUS PRÉVISIONNELS

- Présenter sa structure et son catalogue produits dans un contexte local et régional.
- Analyser son marché et établir un diagnostic (I) : profil clientèle et profil concurrence (benchmarking).
- Analyser son marché et établir un diagnostic (II) : analyse SWOT.
- Définir une stratégie et positionner son offre (I) : typologie des cours et produits offerts.
- Définir une stratégie et positionner son offre (II) : rentabilité, politique tarifaire et politique de l'image.
- Promouvoir sa structure et ses produits : web marketing et autres outils de promotion.
- Optimiser la relation client et fidéliser.
- Mettre en place et suivre un tableau de bord d'indicateurs marketing.
- Faire une synthèse des contenus de la formation sous forme de plan d'action.

VALIDATION DU STAGE

Attestation de formation **Alliance Française de Normandie**. Sous réserve d'assiduité à l'ensemble des enseignements.