

Commercialiser et valoriser l'offre de son CFA. Valoriser un métier, une promesse d'avenir



PUBLIC : Collaborateurs des CFA, RUP,
conseillers formations, assistants pédagogiques



PRÉREQUIS : Etre en charge du
développement, de la
commercialisation de l'offre de
formation du CFA auprès des
publics et entreprise



TARIFS

Inter : 525 euros

Intra : *Contactez-nous, il est possible qu'un
formateur soit disponible dans votre région.*



*Vous souhaitez adapter ce programme à vos
besoins ? Sollicitez-nous.*

**1 jour et demi (10,5H) -
Présentiel 100% -
Distanciel 100% ou
Blended**

LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

✓ Structurer sa politique marketing pour renforcer l'attractivité territoriale
de son CFA

✓ Promouvoir son offre de formation et les métiers auxquels elle prépare
auprès des entreprises artisanales (devenir "ambassadeur CFA" d'un
territoire/d'une filière)



LES + PÉDAGOGIQUES

Des formateurs-consultants (et anciennement directeurs de CFA) spécialisés dans le
développement, la gestion et la direction d'un CFA

Des formateurs-consultants maîtrisant la réglementation de l'apprentissage et
intervenant auprès de nombreux CFA

LE PROGRAMME

Module 1: VALORISER L'OFFRE DE SON CFA POUR LA COMMERCIALISER :
VALORISER UN MÉTIER, UNE

PROMESSE D'AVENIR

1 - Valoriser l'offre de formation en CFA

- Valorisation de l'offre de son CFA auprès des entreprises artisanales
- Valorisation des métiers dans le contexte de l'insertion professionnelle

=> Application :

** Analyser son positionnement territorial (secteur géographique) et sectoriel (filière économique)*

** Identifier les opportunités et les besoins en formation (leviers de développement) à destination des publics (jeunes, adultes) sur un territoire ou une filière*

2 - Mettre en place un plan d'action pour renforcer l'attractivité (territoriale) du CFA auprès des publics (jeunes, adultes et entreprises)

- Mettre en œuvre des actions marketing ciblées en cohérence avec les publics visés

- Développer des outils et contenus de communication percutante pour promouvoir les métiers et les parcours d'insertion

=> Application :

** Déterminer les types d'actions marketing et d'expériences positives et inspirantes autour des métiers à instaurer au sein des CFA*

3 - Devenir ambassadeur de la marque de son CFA

- Adapter sa posture et ses messages pour mieux approcher les publics cibles (jeunes, adultes, prescripteurs, etc.)

- Mobiliser et faire travailler ensemble les agents d'un CFA en fédérant les équipes autour d'une culture CFA orientée client, service et impact pour ses publics

=> Application :

** Audit interne des process (pédagogie, rh, accessibilité, système d'information, documentation)*

** Etablir un rétroplanning des tâches à effectuer et des ressources à affecter*

JOUR 2 (1/2 journée) :

Module de suivi

Evaluation des actions entreprises lors du retour au poste de travail

Pour toute question concernant la participation de personnes en situation de handicap, contacter directement CMA Académie (coordonnées ci-dessous).