

Opleiding : Marketing training

Je trainingen promoten en aantrekkelijk maken

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. MFL

Prijs : 1310 € V.B.

Heb je een training van hoge kwaliteit gemaakt en heb je moeite om deelnemers aan te trekken? Onze training geeft je alle sleutels die je nodig hebt om je trainingsaanbod aantrekkelijk te maken. Je experimenteert met beproefde promotietechnieken om de nieuwsgierigheid en interesse van deelnemers te wekken en bedenkt een krachtige, aantrekkelijke marketingstrategie en -plan via meerdere kanalen, gericht op de behoeften van je cursisten.

Pedagogische doelstellingen

Aan het einde van de training is de deelnemer in staat om:

- ✓ Uw leerlingenpubliek definiëren, targeten en segmenteren om uw communicatie- en promotiestrategieën te personaliseren
- ✓ Een gepersonaliseerde communicatie- en marketingstrategie ontwerpen
- ✓ Implementeren van een innovatief en effectief communicatieplan tijdens de uitrol van het systeem
- ✓ Experimenteren met engagementhefbomen om verlangen en interesse op te wekken: storytelling en gamification
- ✓ Boeiende communicatiemediën en inhoud produceren met behulp van digitale hulpmiddelen en generatieve kunstmatige intelligentie (GAI)

Doelgroep

Opleidingsmanager, opleidingsmanager, projectmanager opleidingen, manager digitaal leren, HR-directeur.

Voorafgaande vereisten

Geen

DEELNEMERS

Opleidingsmanager,
opleidingsmanager, projectmanager
opleidingen, manager digitaal leren,
HR-directeur.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Geen

VAARDIGHEDEN VAN DE CURSUSLEIDER

De deskundigen die de cursus leiden zijn specialisten op het betreffende vakgebied. Zij werden geselecteerd door onze pedagogische teams zowel om hun vakkennis als hun pedagogische vaardigheden voor elke cursus die zij geven. Zij hebben minstens vijf tot tien jaar ervaring in hun vakgebied en oefenen of oefenden verantwoordelijke bedrijfsfuncties uit.

BEOORDELINGSMODALITEITEN

De cursusleider beoordeelt de pedagogische vooruitgang van de deelnemer gedurende de gehele cursus aan de hand van meerkeuzevragen, praktijksituaties, praktische opdrachten, ...
De deelnemer legt ook van tevoren en naderhand een test af ter bevestiging van de verworven kennis.

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Training om je trainingsstrategie en marketingplan op te stellen. Experimenteren met engagementtools. Het delen van best practices.

Leer methodes

Actief lesgeven

Opleidingsprogramma

1 De uitdagingen en kansen van marketing toegepast op training identificeren

- De kunst verstaan om aandacht te trekken en verlangen te creëren
- Gebruik van de multikanaalaanpak, nudging, IAG, UGC (User-Generated Content) en hun toepassingen in training
- Van werknemer/leerder naar klant/consument: de lerende centraal stellen in uw marketingaanpak

Workshop storytelling

Bespreking van de nieuwe uitdagingen in trainingsmarketing. Het delen van ervaringen.

2 Een gepersonaliseerde communicatie- en marketingstrategie ontwikkelen

- Uw leerlingenpubliek definiëren, targeten en segmenteren om uw marketing- en promotiestrategieën te personaliseren
- De behoeften, verwachtingen, motivaties en gewoonten van lerenden identificeren om een waardepropositie te ontwerpen
- Onderwijsdoelstellingen omzetten in concrete voordelen voor je publiek
- De mindset van een marketeer en ontwerper aannemen en gepersonaliseerde en adaptieve promotiestrategieën bedenken
- Bekijk enkele voorbeelden uit de praktijk van verschillende marketingstrategieën voor trainingen

Praktisch werk

Cartographier le(s) persona(s) cible(s) de son dispositif ainsi que la proposition de valeur de sa formation (titre, accroche, pitch créatif). Travail individuel : présentation et argumentation de sa stratégie de formation, échanges et partages.

3 De aandacht van leerlingen trekken en ze betrokken houden

- Experimenteren met gamification, storytelling en IAG's
- Gebruik managers, sponsors en positieve ambassadeurs om de invloed van je strategie te vertienvoudigen
- Training promoten met de UGC

Oefening

Kies drie hefboomen voor betrokkenheid en vertaal ze naar concrete acties voor je marketingcampagne

PEDAGOGISCHE EN TECHNISCHE MIDDELEN

- De gebruikte pedagogische middelen en cursusmethoden zijn voornamelijk: audiovisuele hulpmiddelen, documentatie en cursusmateriaal, praktische oefeningen en correcties van de oefeningen voor praktijkstages, casestudies of reële voorbeelden voor de seminars.
- Na afloop van de stages of seminars verstrekt ORSYS de deelnemers een evaluatievragenlijst over de cursus die vervolgens door onze pedagogische teams wordt geanalyseerd.
- Na afloop van de cursus wordt een presentielijst per halve dag verstrekt, evenals een verklaring van de afronding van de cursus indien de stagiair alle sessies heeft bijgewoond.

TOEGANGSMODALITEITEN EN TERMIJNEN

De inschrijving dient 24 uur voor aanvang van de cursus plaatsgevonden te hebben.

TOEGANKELIJKHEID VOOR MINDERVALIDEN

Is voor u speciale toegankelijkheid vereist? Neem contact op met mevr. FOSSE, contactpersoon voor mindervaliden, via het adres psh-accueil@ORSYS.fr om uw verzoek en de haalbaarheid daarvan zo goed mogelijk te bestuderen.

4 Een effectief communicatie- en marketingplan opzetten

- Een gedetailleerd communicatieplan opstellen
- Succesindicatoren definiëren om de ingezette acties te monitoren, analyseren en verbeteren

Oefening

Stel een gedetailleerd marketingplan op en leg het voor aan de groep voor feedback

5 Boeiende media en inhoud ontwerpen met behulp van digitale tools

- Maak een aantrekkelijke factsheet over het programma
- Maak een educatieve teaser-video (gezichtscamera, 2D animatievideo)
- Een communicatiecampagne op sociale netwerken opzetten en lanceren
- Een boeiende nieuwsbrief schrijven met behulp van AI

Oefening

Werken in subgroepen om een digitaal communicatiemedium te produceren

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 28 mei, 15 okt., 17 dec.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 21 mei, 8 okt., 17 dec.