VIDEO BONUS CHAP 1

Le bon départ

Bienvenue dans ce module bonus ‘Créez votre formation’.

Dans ce module bonus, nous allons voir justement quels sont les secrets pour créer une formation magnétique et finançable. C'est-à-dire comment vous allez pouvoir faire en sorte que toutes les formations que vous allez créer puisse être prise en charge par l’administration.

Nous allons donc voir les 6 étapes pour créer un programme de formation réussi et comment créer des supports qui accrochent le client.  Mais, tout d’abord, avant de rentrer dans le vif du sujet, j’aimerais aborder un sujet qui est assez complexe et difficile à expliquer et que je vais me permettre de faire l’exercice dans cette vidéo.

Donc, Nous allons parler de marketing administratif. Le marketing administratif, qu’est-ce que c’est ?  En fait, c’est un terme que j’utilise, moi personnellement, pour pouvoir désigner ce qui est marketiguement fait pour que l’administration adore. C'est-à-dire dans le domaine de la formation. En gros c’est comment réaliser un plan de formation qui soit accrocheur pour l’administration, que l’administration ait envie de financer,  que les financeurs ne se posent pas de questions, et se disent ‘Ah c’est bon, ça c’est un plan de formation qui est finançable’.

Aussi bien si vous vous rendez à une formation sur la cueillette des champignons, la cueillette des fleurs ou une formation sur la découpe du cochons.

Eh bien, justement le marketing administratif est là pour montrer comment faire en sorte que ce plan soit finançable.

Alors, qu’est-ce que c’est ? Comment ça marche? Le marketing administratif, c’est simple, c’est donc l’art de reformuler les choses de manière administrative.

Est-ce que vous vous rappeler, pendant une période, Je me rappelle quand j’étais jeune, puisque, aujourd’hui je suis beaucoup moins, mais, c’était lors de ma tendre enfance, ou on a beaucoup parlé de la manière dont on pouvait qualifier certain poste et notamment, moi, l’exemple qui me viens plus en tête, c’est le poste de femme de ménage.

Par exemple je me rappelle très bien, qu’il y a eu beaucoup, beaucoup d’interventions dans les journaux télévisés, de l’époque, où l’on disait, justement, que pour marquer sur un CV que nous avions été femme de ménage.

Et donc pour éviter que cela soit trop péjoratif. IL était conseillé de dire aux gens : « Eh bien, ne marquez pas femme de ménage, mais marquez que vous avez été ‘technicienne de surface ou technicien de surface’. Marquez que vous étiez ‘responsable de l’entretien des sols et de structures’. Marquez des postes qui ont l’air beaucoup plus technique pas tout simplement femme de ménage.

Et le marketing administratif c’est ça.  c'est-à-dire au lieu de dire que vous faites de la cueillette de champignons,   marquez que vous avez fait une formation sur la manière dont vous allez pouvoir, tout simplement apprendre à développer une structure de vente de champignon, et donc on est plus sur une formation de la cueillette de champignon en terme de loisir, mais, on est plutôt sur une formation de cueillette de champignon dans le but de réaliser une activité économique, et c’est ça que l’administration veut.

Et quand vous allez rédiger vos plans, mettez en avant que vous allez, justement apprendre à quelqu’un à réaliser une activité économique, une activité qui soit rémunératrice, une activité qui permette aux gens de grimper en compétences.

Donc, Il faut penser à reformuler, si vous avez déjà vos plan de formation, à reformuler tous vos plans de formation de manière à ce qu’ils mettent en avant ces points-là.

L’administration adore tous les termes qui ont l’air techniques, qui ont l’air liés à la montée en compétences, mais, déteste tous les termes qui ont lieu, ont trait au développement personnel, qui ont trait aux loisirs personnels.

Ça c’est une des choses qu’ils ne veulent pas voir dans les formations. Si vous vendez des produits de développement personnel ou des produits de loisirs, et il y’a quelque chose que je vous ai surement dis au moment que vous avez décidé de vous inscrire à cette formation.

Si vous vendez des produits de développement personnel ou des produits de loisirs.

Eh bien il va falloir transformer votre formation de manière à ce que ces produits touchent des professionnels et amènent des gens à se professionnaliser.

Donc, Si vous êtes dans ce cas-là, pensez que le marketing administratif est là pour vous aider et que du coup, quand vous allez rédiger votre plan, quand vous allez reprendre un plan posez-vous cette question : ‘Comment adresser ce plan à des professionnels, comment rendre une personne qui achète cette formation un professionnel qui puisse vendre et vivre de cette activité que je vous enseigne ?’

Ne pensez pas à vendre votre formation à des particuliers, quand vous en écrivez ce plan. Peut-être que vous le ferez pour des particulier, peut être que vous vendez ces formations pour des particuliers, mais rédigez là, pour cibler des professionnels.  Et puisqu’il est normal, puisque de toute façon la formation qui est financée c’est ce qu’on appelle ‘les formations professionnelles’. Donc, c'est-à-dire, que ce sont des formations financées avisés aux professionnels et donc le marketing.

La manière de rédiger ces formations est donc axée vers l’achat par des professionnels et donc par la compréhension par des professionnels. Si vous ciblez des particuliers, pensez donc à cibler une montée en compétence, c’est à dire que quand vous allez rédiger votre formation la personne qui l’achète est là pour monter en compétence. Dans ce cadre, il faut vraiment mettre en avant votre formation et ces monteurs en compétences là, qui sont liés à l’obtention d’une nouvelle capacité de travail et à l’apprentissage d’un nouveau métier.

Voilà, vous avez compris : le but du marketing administratif, c’est de vraiment, de cibler la montée en compétences d’un nouveau métier.

Et quand vous pensez à rédigez le titre d’un module, le contenu d’un module, le contenu d’un chapitre de votre formation ou peu importe la manière dont vous allez appeler, pensez justement à vous dire : « Est-ce que là je parle d’une femme de ménage ou est-ce que là je parle d’un ou d’un/e technicien/e de surfaces.

Donc, voilà, dans votre chapitre, par exemple vous dites, je vends une formations de cueillette de champignons et donc dans le chapitre c’est « trouvez un bon endroit de cueillette des champignons ». Et bien là, vous allez plutôt reformulez ça de manière à ce que vous disiez : « Trouvez, repérez les indices liées à un espace ou les champignons poussent » ou alors je reformule peut être, je fais en direct : « Trouvez… l’art et la manière de trouver un bon spot à champignons. » Là, on va être plutôt sur la manière, la technique plutôt que le loisir. C'est-à-dire l’art et la manière, donc la technique pour le trouver.  C’est vrai, au final, dans l’exemple que je vous ai donné dès le départ. De toute façon sur quelque chose qui était assez intéressant. Alors, si je pouvais avoir éventuellement reprendre un autre point, oui le stress…

La gestion du stress, alors, ça c’est un élément ou quelque chose qui n’est pas précis dans le plan de formation. Du coup vous ajoutez la gestion du stress au travail ou alors la gestion des donneurs d’ordre. Puisque si on réfléchit le stress ça vient parce que quelqu’un nous donne une chose à faire ou nous demande une certaine capacité que nous n’avons pas. Ou nous oblige à l’avoir rapidement.

Donc, si vous voulez plutôt savoir ce qui est la cause du stress dans le milieu de travail. Si vous êtes en vente d’une formation contre le stress pour les particuliers ciblés dans le milieu du travail cause du stress. Et donc quand vous faites votre plan, justement, ne mettez pas ‘ Gérez le stress au travail ‘ mais, ‘Gérez …. La cause du stress ‘ ‘Gérez’, par exemple, ‘un collègue difficile’, ‘gérer une pression au travail’. Donc voilà, c’est ça ce que les gens au niveau marketing administratif vont regarder. Les personne qui financent cette formation vont regarder, c’est justement trouver la cause et ne chercher pas à travailler sur la conséquence.

Voilà, c’est là où je vais venir sur le marketing administratif et je vous retrouve tout de suite dans une prochaine vidéo.