Programme de Formation

Développer la clientèle des scolaires

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique

Public visé

Personnes en charge de la commercialisation, des animations, des visites guidées.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les contacts utiles et comprendre la démarche pour créer un lien solide avec l'Éducation Nationale, les enseignants
- Comprendre et utiliser les programmes scolaires pour créer une offre de visites, d'ateliers pédagogiques ajustée
- Repérer les "bonnes pratiques" à mettre en oeuvre en termes de services, d'outils, de médiation, de modalités de communication pour attirer les enseignants
- Comprendre l'ensemble des actions de communication à destination des enseignants, de l'Éducation Nationale
- Élaborer sa stratégie d'actions à mettre en oeuvre pour développer la cible des publics scolaires

Description

- Identifier les contacts utiles et comprendre la démarche pour créer un lien solide avec l'Éducation Nationale, les enseignants
- Comprendre et utiliser les programmes scolaires pour créer une offre de visites, d'ateliers pédagogiques ajustée
- Repérer les "bonnes pratiques" à mettre en oeuvre en termes de services, d'outils de médiation, de modalités de communication pour accueillir les scolaires
- Comprendre l'ensemble des actions de communication à destination des enseignants, et de l'Éducation Nationale
- Élaborer sa stratégie d'actions à mettre en oeuvre pour développer la cible des publics scolaires

Prérequis

Aucun.

Modalités pédagogiques

Apports théoriques sur la base de données études, en images et vidéos, exercices pratiques sur brochures online sur internet, recherche individuelle ou en atelier sur zoom, photos-langage en ligne, analyse vidéos.

Moyens et supports pédagogiques

Espace numérique de ressources suite à la formation, ouvert jusqu'à l'évaluation de suivi à J+6 mois.

Modalités d'évaluation et de suivi

A travers l'analyse des productions réalisées pendant les exercices pratiques.