

Fiche conseils

AUTRES ACTIONS DE PROMOTION

Vous connaissez votre public cible, les axes prioritaires pour le développement de votre offre en français professionnel et avez besoin de **consolider et continuer à promouvoir votre axe en français professionnel**.

A titre d'exemples, **le renforcement de votre axe peut passer par :**

La création de partenariats avec des institutions et organismes locaux pour :

- asseoir l'offre de cours sur le marché de l'emploi local ;
- gagner en visibilité en utilisant le réseau du partenaire pour promouvoir l'offre de cours via des canaux de diffusion généralement peu utilisés (ex : diffusion d'information concernant l'offre de cours en français du tourisme aux membres de l'Union nationale du tourisme) ;
- toucher un de vos publics cibles plus facilement ou directement ;
- rendre l'offre de cours conforme à une charte qualité afin d'obtenir la reconnaissance d'une marque ou d'un label (ex : label hôtelier attestant de la capacité d'accueillir la clientèle en langue étrangère).

La création de partenariats avec des entreprises locales ou internationales implantées localement pour :

- offrir des stages, en complément de la formation linguistique;
- lier l'offre de cours à un financement;
- rendre plus visible l'offre de cours auprès des professionnels.

L'obtention d'une reconnaissance locale du diplôme de fin de formation pour créer une plus-value et/ou une prescription de la formation.

Ces reconnaissances peuvent être obtenues auprès d'un ministère local :

- enseignement secondaire ou supérieur, pour valider la fin du cursus ;
- affaires étrangères / de la fonction publique, pour faciliter la mobilité des fonctionnaires (instances européennes, OIG) et obtenir des subventions pour les actions de formation (ex : Initiative francophone nationale de l'OIF, avec le Diplôme de français des relations internationales) ;
- tourisme, pour attester qu'un professionnel peut accueillir des clients en français, ce qui peut permettre aux hôtels d'obtenir un label Langue / hôtelier (ex : Label L).

Memento

- j'effectue une veille sur les demandes et besoins de mes clients vis-à-vis du français professionnel / de l'offre de cours en français professionnel
- je traduis ces besoins en objectifs
- je mets en place un plan d'actions visant à renforcer mon axe en français professionnel / mon offre de cours pour atteindre ces objectifs