

PROGRAMME DES FORMATIONS

1^{er} TRIMESTRE 2019

L'ACCUEIL AUX ATELIERS DE PARIS

Les Ateliers de Paris sont un lieu d'accueil, d'information et de services dédiés aux porteurs de projet et aux entreprises de création.

Les services et activités proposés au sein des Ateliers de Paris :

- un lieu d'exposition et de rencontres pour promouvoir les entreprises de création ;
- un pôle conseil pour renseigner, conseiller, accompagner les entreprises dans leurs démarches administratives quotidiennes et dans leurs projets de développement d'activités (formations, financement, export, partenariat, recherche de locaux) ;
- deux incubateurs d'entreprises destinés aux porteurs de projet dans les métiers de création permettant d'accueillir plus de 30 projets ;
- des manifestations tout au long de l'année, grand prix de la création, prix perfectionnement aux métiers d'art, boutique éphémère, portes ouvertes....

LES PERMANENCES

Des professionnels vous reçoivent en entretiens individuels. Pour prendre rendez-vous, contacter le 01 44 73 83 50

IMPORTANT : Il est demandé une participation de 25 € par rendez-vous.

BUSINESS PLAN – CONSEIL EN GESTION

Carine Sfez et Jean-Marc Delaire vous conseillent dans la création d'activité, l'élaboration de business plan, la mise en place d'outils de gestion et les dispositifs d'aide et de financement.

CONSEILS JURIDIQUES 1 fois par mois

Pour répondre aux questions juridiques concernant les métiers de création, Capucine Cayla Horvileur, est présente le 1er vendredi de chaque mois.

Pour répondre aux questions juridiques liées à la propriété intellectuelle ou au dépôt de marque, Aurélie Delafond Nielsen assure une permanence le dernier vendredi du mois.

CONSEILS EN COMMUNICATION

Hélène Denamps, conseille dans l'élaboration des actions en communication.

Un accompagnement pour maîtriser les règles et les outils, établir son plan et passer de la conception à la réalisation.

2 mercredi matin par mois

Laurence Susini accompagne la naissance de l'entreprise, de la marque : stratégies d'émergence, logiques de positionnement, d'architecture de marque. Elle intervient également sur les sujets de stratégie de communication ainsi que les démarches de personal-branding.

1 mardi matin par mois

Administration des ventes/Export

Christine Dubuisson intervient principalement sur la définition du prix de vente, le choix du réseau de distribution, la rédaction des outils de communications, la planification et préparation des actions commerciales, la rédaction des CGV, la gestion administrative des commandes, factures, et le développement export.

Lundi matin toutes les 3 semaines

Le jeudi

Françoise Gandillet conseillère Boutique de gestion accueille et conseille les « couvés » de l'antenne métiers d'art de la Couveuse Le GEAI .

LES FORMATIONS

Pour en savoir plus consulter régulièrement notre site internet rubrique accompagnement, puis formations :

www.ateliersdeparis.com/les-formations

INSCRIPTIONS DIRECTEMENT SUR LE SITE

IMPORTANT : Il est demandé une participation de 25 € par formation

JANVIER

Mardi 22 janvier
9h30 > 17h30

RECHERCHER ET GÉRER SES FOURNISSEURS DANS LES SECTEURS MODE ET TEXTILE

Cette formation a pour objectif d'amener le participant à maîtriser les différentes techniques de prospection de nouveaux fournisseurs, de lui transmettre une méthodologie pour négocier et gérer ses fournisseurs et donner ainsi des clés aux jeunes créateurs qui ont des faibles volumes afin d'identifier, rencontrer et collaborer avec un fournisseur:

Intervenant : **Stéphanie Sibaud**

Vendredi 25 janvier
9h30 > 17h30

LA RELATION AUX ORGANISMES FINANCEURS

En France, on a des idées, mais si on n'a pas de pétrole ! Et le pétrole, pour les projets, ce sont bien souvent les liquidités, les financements. Pourtant, il existe des gisements inexploités dans des banques spécialisées voire dans d'autres organismes financiers comme la BPI. Mais comment les repérer, les atteindre, les comprendre et les mettre en œuvre à son profit ? Comment comprendre leurs logiques ?

Intervenant: **AGECIF**

FEVRIER

Mardi 5 et mercredi 6 février
9h30 > 17h30

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

- Savoir préparer une intervention, en face à face ou devant un groupe.
 - Savoir définir un objectif et s'adapter aux différentes situations de communication.
 - Mieux maîtriser son émotivité.
 - Améliorer son attitude et son comportement en situation de prise de parole.
- Mener à bien un dialogue constructif : questions, reformulations, synthèse.
- Développer sa capacité d'écoute et de compréhension.

Intervenant : **La cour St Nicolas**

Mardi 12, mercredi 13 février et vendredi 8 mars
9h30 > 17h30

RÉALISER SON SITE WEB AVEC WORDPRESS

Avec votre ordinateur personnel

Wordpress est le logiciel gratuit et open source le plus répandu au monde pour la création de sites Web et de blogs. Cette formation a pour objectifs d'apprendre à créer vos premières pages et les mettre en ligne :

- Organiser les liens entre les pages
- Intégrer du texte, des images
- Comprendre les caractéristiques de la mise en page Web.

Intervenant: **Nadège Baklouti**

MARS

Lundi 18 et mardi 19 février

9h30 > 17h30

DESSINE-MOI UN CLIENT

Client ? Vous avez dit client ?

Mais ... Qui est-il donc ? Que veut-il ? Où est-il ? Comment je le rencontre ? Pourquoi achète t'il ? Qui est mon client idéal ?

Un atelier créatif sur mesure pour vous permettre de :

- Clarifier la notion de client, ses caractéristiques et ses besoins.
- Comprendre les différences entre client idéal et client principal
- Démystifier la démarche commerciale par le réseau
- Construire votre propre représentation en fonction de votre activité, vos valeurs et vos envies.

Intervenant : **Bénédicte Maitre**

Jeudi 21 février

9h30 > 17h30

COÛT DE REVIENT ET PRIX DE VENTE

Maîtriser le calcul du coût de revient de ses produit ou de ses prestations. Comprendre le fonctionnement du marché pour définir un prix professionnel et un prix grand public Fixer son prix en fonction de son positionnement et présenter son tarif.

Intervenant : **Christine Dubuisson**

Mercredi 6 mars

9h30 > 17h30

CROWD FUNDING ET FINANCEMENT PARTICIPATIF

Le crowdfunding, inaugure une nouvelle ère dans la recherche de fonds en s'appuyant sur le pouvoir de diffusion d'Internet ! Des plateformes proposent à des milliers d'internautes d'investir les sommes qu'ils souhaitent dans des projets culturels. Le crowdfunding offre une alternative aux financements institutionnels et privés à condition d'en comprendre les enjeux, les contraintes et de formaliser et de communiquer son projet de façon attractive.

Intervenant : **AGECIF**

Jeudi 14 mars

9h30 > 17h30

SCÉNOGRAPHIE DES PRODUITS EN EXPOSITION : MIEUX METTRE EN SCENE POUR MIEUX VENDRE

Avec votre ordinateur personnel

Mieux exposer pour mieux vendre : quelles sont les règles pour exposer avec efficacité. 1 journée de formation pour apprendre : - La scénographie de stand et la présentation de vos produits
- La mise en scène, l'éclairage, l'atmosphère, la circulation du regard et l'importance du zoning.

Intervenant : **Pascal Waroquier**

Mardi 19 et mercredi 20 mars
9h30 > 17h30

LE PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES : DÉVELOPPER SA CAPACITÉ À VENDRE ET SAISIR TOUTES LES OPPORTUNITÉS

- Plan d'actions commerciales.
- Savoir définir et atteindre des objectifs réalistes.
- Développer et utiliser sa créativité au service de sa force de vente.
- Se défaire de ses blocages et de ses croyances limitantes pour vendre.
- Mieux appréhender sa manière de communiquer et de présenter son activité.
- Créer et s'entraîner à présenter son pitch.

Intervenant: **Cour Saint-Nicolas**

Jeudi 21 et vendredi 22 mars
9h30 > 17h30

BUSINESS MODEL ET UNIVERS DE LA CRÉATION

Le business model (ou modèle économique) est le concept qui permet à une entreprise de gagner de l'argent. Le business model se distingue du business plan (prévisionnel opérationnel) et permet de vérifier par quels moyens une offre peut rencontrer son public.

Intervenant: **Yan Erik Decorde**

Mairie de Paris
Direction de l'Attractivité et de l'Emploi

30 Rue du Faubourg Saint Antoine
75012 PARIS

01.44.73.83.50
dae-ateliers-de-paris@paris.fr

TOUTE L'INFO
au 3975* et
sur PARIS.FR

*Prix d'un appel local à partir d'un poste fixe sauf tarif propre à votre opérateur