



- LE TRAIT D'UNION ENTRE VOS CLIENTS ET VOUS -

Formation Initiation Gestion_jour 3

Le Lab Teddy Parra

2022-2023

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

Maîtriser les outils et acquérir les compétences nécessaires pour prendre en main dans sa globalité, la commercialisation de ses créations

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- ⇒ « Elevator Pitch » + présentation Baby Business Plan
- ⇒ Prospective à distance (au téléphone)
- ⇒ Préparer un entretien commercial

Public concerné :
Stylistes / modélistes élèves du Lab
Teddy Parra

Prérequis ou autres préalables :
Aucun

Durée et modalités d'organisation :
6 stagiaires pour 1 formateur

Nombre d'heures :
7 h / une journée

Horaires du matin :
De 9h30 à 12h30

Horaires de l'après-midi :
De 13h30 à 17h30

Pause déjeuner : 1 heure.

Lieu de la formation :
Le Lab Teddy Parra 6 rue Gobert
75011 Paris

Modalités pédagogiques
Méthodes d'animation utilisées :
Présentation des outils commerciaux
Travaux pratiques individuels, étude
de cas, débats, travail de groupe
d'entraide

Ressources pédagogiques
Powerpoint : support écrit fourni
Plus données réelles apportées par
les stagiaires
« Jeux de rôles », mises en situation

Modalités d'évaluation
Evaluation de la formation en cours
de séance.
Evaluation à froid un mois après,
vérification de l'utilité de la
formation par le biais d'un
questionnaire envoyé par mail aux
participants

Matériel
Vidéo projecteur, salle



- LE TRAIT D'UNION ENTRE VOS CLIENTS ET VOUS -

Formation Initiation Gestion_jour 3

Le Lab Teddy Parra

2022-2023

CONTENU DE LA FORMATION :

« Elevator Pitch »

Durée 1 heure 30

Présenter son activité en 3 minutes

Présentation Business Plan

Durée 1 heure 30

Présentation orale du BP

Prospecter à distance (au téléphone)

Durée 1 heure

Utiliser le fichier clients

Préparer son appel

Les bonnes pratiques

Préparer un entretien commercial

Durée 1 heure 30

Se préparer aux objections

Connaître son interlocuteur

Organiser son argumentaire

MODALITÉS DE SUIVI :

Avant la formation :

Envoi de la convocation aux stagiaires, avec la demande qu'ils apportent les chiffres de leur activité, pour que les calculs soient au plus près de leur réalité

Pendant la formation :

Mise en pratique immédiate des enseignements, avec l'utilisation des données chiffrées fournies par les stagiaires.

Étude de cas, rédaction d'argumentaires, mise en place d'outils commerciaux.

Après la formation :

Envoi d'un questionnaire aux stagiaires un mois après la formation, afin d'évaluer les outils qui leur ont été les plus utiles.

PROFIL DU FORMATEUR :

Marie Rincé, aujourd'hui Agent d'Artisans d'Arts, diplômée d'un DMA Textile-Broderie de l'ESAA Duperré, a enseigné la Broderie main en lycée professionnel, a dirigé l'unité de production en ESS, d'une ligne de linge de maison, et a été responsable des achats en fournitures de merceries.

Elle s'est forgé ses connaissances commerciales sur le terrain, pour une approche très concrète des problématiques rencontrées par les profils créatifs.



-LE TRAIT D'UNION ENTRE VOS CLIENTS ET VOUS-

Formation Initiation Gestion_jour 3

Le Lab Teddy Parra

2022-2023

MODALITÉS D'ÉVALUATION

	1. connaissance	2. compréhension	3. application	4. analyse	5. évaluation	6. création
Elevator Pitch	Je sais présenter mon projet	Je sais présenter mon projet rapidement	Je sais présenter mon projet en 3 minutes	Je présente mon projet en minutes de manière vivante	Ma présentation est pertinente et donne envie d'en savoir plus	Je sais adapter ma présentation en fonction de mon interlocuteur
Baby Business Plan	J'ai renseigné les informations en ma possession dans le Business Plan	Je fais les recherches pour compléter mon Business Plan	Je sais quelles informations manquent à mon Business Plan	Il reste peu de points pour finaliser mon Business Plan	Mon Business Plan peut être présenté à un investisseur	Mon Business Plan peut être présenté à un investisseur et je sais le défendre
Prospecter à distance	Je connais les différentes pratiques de la prospection à distance	Je connais les bonnes pratiques à adopter	J'ai préparé un entretien téléphonique	Je sais préparer un entretien téléphonique de manière autonome	Je sais sortir du modèle proposé et adapter mon discours à l'interlocuteur	J'ai mis en pratique mes connaissances dans cadre de mon activité
Préparer un entretien commercial	Je connais les différentes étapes d'un entretien commercial	Je connais les bonnes pratiques pour préparer un entretien commercial	J'ai préparé un entretien commercial	Je sais préparer un entretien commercial de manière autonome	Je sais sortir du modèle proposé et adapter mon discours à l'interlocuteur	J'ai mis en pratique mes connaissances dans cadre de mon activité