

CATEGORIES

- · Les bases de la gestion de l'entreprise
- · Diminuer les charges de son entreprise
- · Les assurances PRO
- · Encadrer un stagiaire ou un apprenti

∞ FACTURER

- · Définir son prix de vente
- · Devis/ Factures/ CGV
- · Déposer ses factures sur Chorus Pro

OMMUNICATION

- · Pitch : Convaincre en 1 mn
- · Lancer sa communication
- · Partenariat commercial
- · Déposer ses créations dans des boutiques
- Facebook
- Mailchimp
- · Les obligations d'un site Web

∞ LFS MFTIFRS

- · Travailler comme consultant
- · Vendre ses sessions de formation
- · Animer un atelier

UNE ÉQUIPE A VOTRE DISPOSITION

• Directrice et référente Qualité : Mélanie FAGOT

Référente pédagogique : Valérie OSMONT

Le Pôle Coopératif est situé au 12 rue Victor Hugo à Revigny sur Ornain.

Les salles sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Les bases de la gestion de l'entreprise

Les bases de la mise en place de la gestion :

- établir un brouillard de recettes et dépenses
- · comprendre la trésorerie disponible
- · savoir si l'activité est rentable
- les obligations de l'entreprise : assurances,
 TVA, compte bancaire, comptable...



Atelier sous la forme de questions / réponses posées en amont.

Durée: 0.5 Jour / Modalités: En visio ou en présentiel.

Diminuer les charges de l'entreprise

Lister les charges incontournables (loyer, assurance, frais fixes...) et les charges variables (ce qui est acheté pour produire), identifier les charges trop coûteuses et le moyen de les remplacer

Durée: 0.5 Jour / Modalités: En visio

Les assurances PRO

L'assurance RC Pro : quel prix payer, ce qu'elle couvre (ou pas).
Autres assurances professionnelles
Comment choisir ?

Durée: 0.5 Jour / Modalités: En visio



Encadrer un stagiaire ou un apprenti

Accueillir un stagiaire ou un apprenti, transmettre la culture de l'entreprise, passer les consignes, évaluer les compétences

Durée: 1 Jour / Modalités: En visio

Définir son prix de vente

Savoir calculer son prix de vente (coût de base + marge), puis le valoriser dans sa communication – définir des grilles de prix.

Durée : 0.5 Jour / Modalités : En visio ou présentiel.

Devis/ Factures/ CGV

Le devis de base, les modifications du devis, la transformation en facture, établir un Avoir, les conditions générales de vente. Rappel de ce qui est obligatoire. Astuces. Modèle de devis/facture et CGV fournis.



Durée: 0.5 Jour / Modalités: En visio ou présentiel.

Déposer ses factures sur CHORUS PRO

Créer son compte Chorus pour déposer les factures destinées aux services publics, savoir déposer ses factures, suivre les règlements des clients.



Durée : 0.5 Jour / Modalités : En visio ou présentiel.

Pitch: convaincre en 1 mn

Comment se présenter, présenter ses produits et services en étant sûr-e de soi, à l'aise, pour pouvoir convaincre en temps ludique et efficace.

Durée : 0.5 Jour / Modalités : Présentiel



- Définir sa stratégie de communication au prix le plus juste.
- Les différents supports de communication (print, web, réseaux sociaux, video, presse, TV) : avantages & inconvénients de chacun, le prix de réalisation et de maintenance.

Durée: 1 Jour / Modalités: En visio ou présentiel.

Partenariat commercial

Comment contractualiser avec un partenaire qui va nous apporter des clients, ou à l'inverse quand on apporte des clients à un partenaire ? Prix, assurance et risques (modèles de contrats fournis).

Durée: 0.5 Jour / Modalités: En visio ou présentiel.

Déposer ses créations dans des boutiques

Règles commerciales, risques, assurabilité, prix et marge de la boutique, organisation des stocks (modèle de contrat de dépôt fourni)

Durée: 0.5 Jour / Modalités: En visio ou présentiel.



Facebook

Créer sa page pro Facebook, savoir mettre du contenu (textes et images), limites légales, utilisation des données, fonction statistique

Durée: 0.5 Jour / Modalités: En visio ou présentiel.



Mailchimp

Réalisez votre newsletter avec Mailchimp pour mettre en avant votre marque et vos compétences, fidéliser votre clientèle, faire découvrir vos nouveaux produits et services...

Durée: 0.5 Jour / Modalités: En visio ou présentiel.

Les obligations d'un site web

Avoir son site web nécessite de se conformer à la législation du Code du Commerce :

- · mentions légales/ RGPD / CGU.
- Rendre son site attrayant, vivant : les erreurs à éviter
- Prix habituel d'un site, hébergement et maintenance

Durée: 0.5 Jour / Modalités: En visio ou présentiel.

Travailler comme consultant

- · Identifier les missions, prix de vente
- Comment élaborer sa proposition en fonction d'un cahier des charges
- Comment définir les différentes options, le calendrier
- Sur quelle équipe s'appuyer
- Comment débuter dérouler clôturer une mission de consultant ?



Durée : 1 journée Modalités : En visio ou en présentiel

Vendre ses sessions de formations

Créer son programme de formation et le vendre :

- · Comment démarcher ?
- Préparer le contenu de la formation
- Outils pédagogiques
- · Gestion administrative de la formation
- Conformité QUALIOPI

Durée : 1 journée / **Modalités** : En visio ou en présentiel



Animer un atelier

S'adresse aux professionnels qui animent des ateliers avec des enfants ou des adultes (cuisine, photo, artisanat d'art, reliure...).

- Vente
- · Conception et préparation
- Animation

Durée: 0.5 Jour / Modalités: En visio ou en

présentiel



L'équipe du Pôle Coopératif se tient à votre disposition pour plus de renseignements sur les ateliers.

Vous êtes en situation de handicap ? Contactez-nous pour que nous puissions mettre en œuvre des aménagements.

Tarifs

- Atelier 0.5 jour : 100€ TTC par personne
- Atelier 1 jour : 210€ TTC par participant

Modalités d'inscription

4 participants au minimum par atelier

Par téléphone au 07.69.37.47.41 ou par email à <u>contact@pole-cooperatif.fr</u>

POLE COOPERATIF

12 rue Victor Hugo 55800 REVIGNY/ORNAIN SIRET: 884 500 737 00017

N° d'organisme de formation : 44550058855

Nous joindre contact@pole-cooperatif.fr 07 69 37 47 41

www.pole-cooperatif.fr