

PROGRAMME DE LA FORMATION WEDDING ENTREPRENEUR

- Les objectifs
- Pour qui ?
- Combien de temps ?
- Le format
- Les modalités
- Les tarifs
- Votre formateur
- Le contenu
- Méthodes pédagogiques

I- LES OBJECTIFS :

La formation est dispensée dans le but d'acquérir des compétences et des connaissances dans le domaine de la création d'entreprise, et du mariage.

A l'issue de la formation, les stagiaires devront être capables de :

- Monter un projet professionnel solide et péren
- Gérer la conception et planification de de leur projet dans le monde du mariages
- Assurer les obligations juridiques et comptables
- Développer leur activité en autonomie

II- POUR QUI :

La formation Wedding Entrepreneur est ouverte à tout public sans condition d'âge ou de diplôme, il n'y a donc aucun prérequis. Le lieu disposera d'un accès PMR si besoin sur demande. La formation peut être traduite en braille si besoin.

Le dossier de candidature devra être complet pour valider l'inscription à la formation.

III- DURÉE :

La durée de la formation est de 35 heures.

IV- LE FORMAT:

Les cours et supports de cours seront mis à disposition sur clé USB.

Un accompagnement et un suivi personnel sera délivré tout au long de la formation.

Les cours théoriques donneront lieu à une mise en situation professionnelle au sein de l'agence So'Surprises si le stagiaire le souhaite.

V- LES MODALITÉS:

- Des évaluations de connaissances sont soumises aux stagiaires durant la formation. Elles sont destinées à mesurer les acquis. Ces évaluations peuvent se présenter sous la forme de QCM, études de cas, entretien oral et projet.

- Les groupes de formation sont limités à 5 personnes pour des raisons pédagogiques. (Rapidité d'avancement + facilité de personnalisation en fonction des différents projets.)

Les places sont attribuées au fur et à mesure de la réception des dossiers complets (devis et contrat signés, fiche de renseignements stagiaire dûment complétée et financement joint).

- Le plan d'accès au lieu de formation est fourni au stagiaire lors de l'envoi de sa convocation.

VI- LES TARIFS :

La formation Wedding Entrepreneur de 35 heures est au prix de 1100€

Elle est composée de l'ensemble des thèmes détaillés en suivant.



VII- VOTRE FORMATEUR :

Votre Formateur Sophie Peyrot: Depuis toujours passionnée par l'organisation d'évènements de familles, c'est il y a plus de 5 ans que Sophie s'est lancée dans l'organisation de mariages.

En 2018, après son mariage, elle a quitté son poste dans l'automobile pour se consacrer à la création d'une agence événementielle.

Son agence a su se développer et Sophie est donc allée à Paris se former au métier de "wedding planner" et à celui de "décoratrice événementielle".

Au fil des années, son expérience et ses rencontres lui ont permis d'être aujourd'hui à 100% investie et sereine sur ses évènements. Elle a, de plus, obtenu les Wedding Award 2020, 2021, 2022 et 2023 : meilleures recommandations mariages.net dans la catégorie "Organisatrice de mariages Occitanie".

Aujourd'hui, elle souhaite partager ses connaissances et son expérience.

Premier thème - Tour de table

Découverte et "analyse" des projets

Deuxième thème - Étude de marché

- 01- Création du questionnaire
- 02- Cibles du questionnaire
- 03- Canaux de diffusion
- 04- Mises en évidences

Troisième thème - Le Business Plan

- 01- Support
- 02- Format/ Structure
- 03- Contenu



Septième thème - Créer son offre

- 01- Utiliser une étude de marché
- 02- Benchmark
- 03- Offre de lancement

Huitième thème - La gestion client

- 01- Rendez-vous client
- 02- L'analyse des besoins
- 03- La rédaction d'un devis
- 04- Les motifs de blocage
- 05- Les conflits
- 06- Debrief et avis clients
- 07- Les mauvais payeurs

Quatrième thème - Prévisionnel

- 01- Création du tableau
- 02- Définition des budgets
- 03- Projection d'objectifs de réalisations
- 04- Projections des entrées/sorties

Cinquième thème - Les statuts juridiques

- 01- Présentation des statuts
- 02- Quel statut pour quel profil

Sixième thème - Comptabilité

- 01- Constitution du capital social
- 02- Création des statuts
- 03- Ouverture compte pro
- 04- Financement
- 05- Facturation
- 06- Méthodologie
- 07- Gestion quotidienne
- 08- TVA
- 09- CFE
- 10- Bilan annuel

Neuvième thème - Les contrats et conditions générales

- 01- Encadrer vos prestations
- 02- Anticiper les litiges
- 03- Protéger votre entreprise

Dixième thème - Les conditions de paiement

- 01- Délais
- 02- Acomptes/Arrhes
- 03- Solde
- 04- Moyen de paiement

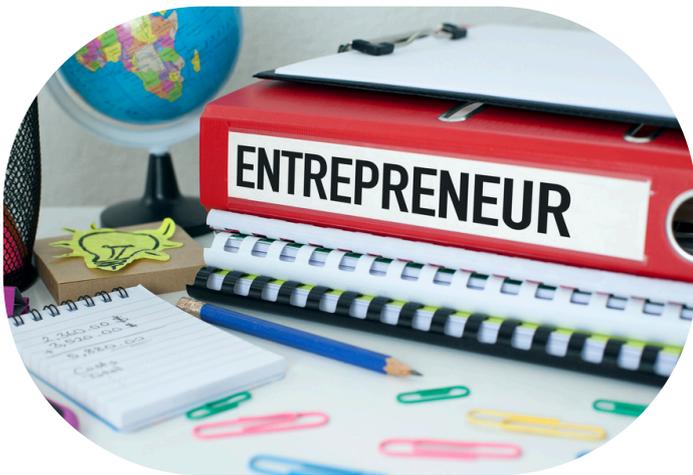
Onzième thème - Les assurances

- 01- RC pro
- 02- Homme clé
- 03- Assurance de la vie de tous les jours



Douzième thème - La communication

- 01- Outils de création
- 02- Identité visuel
- 03- Site web
- 04- Quelle com pour quel business
- 05- Support de communication
- 06- Canaux de communication
- 07- Marketing digital
- 08- Réseautage (BNI, matinale...)
- 09- Référencement Google
- 10- Plateforme spécialisé sur l'activité



Treizième thème - Prendre un local commercial ou télétravailler

- 01- Avantage/inconvénients des deux solutions
- 02- Les différents types de baux (3.6.9, précaire...)
- 03- Les risques

Quatorzième thème - Le recrutement

- 01- Intérim - Apprentis- CDD - CDI
- 02- Déclaration unique
- 03- Période d'essai
- 04- Fédérer une équipe
- 05- Savoir déléguer
- 06- URSAF
- 07- Obligations
- 08- Fiche de paie
- 09- Santé (Visite médicale, mutuelle, prévoyance...)
- 10- Gestion des conflits et des divergences
- 11- Préparer la sortie d'un collaborateur



Quinzième thème - Gérer le pro dans le perso

- 01- Délimiter les deux
- 02- Se fixer une routine
- 03- Ne pas délaissier le perso

Seizième thème - Organisation administrative

- 01- Tickets CB
- 02- Classeurs
- 03- Tableaux de suivi
- 04- Listing des "indispensables" du pro

IX- MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Analyse de situations de travail,
- Mises en situation pratique,
- Support de formation,
- Outils de travail partagé mis à disposition.

La formation est limitée au nombre de 5 personnes afin de pouvoir donner un accompagnement personnalisé. En effet, suivant les besoins et envies de chacun, la formatrice veut être en capacité d'accentuer certains points au cas par cas.

La formation ne se fait qu'en présentiel afin de valoriser les échanges et de ne pas se limiter à un support de cours.

So'SCHOOL

FORMATION

by So'Surprises

CONTACT

Sophie Peyrot

06 67 68 99 59 - so@so-surprises.com

NOTRE SITE

www.so-surprises.com



NOS RÉSEAUX SOCIAUX

INSTAGRAM

@agence.sosurprises



FACEBOOK

@sosurprises



PINTEREST

@sosurprises



Recommandés par:



SAS So'III Immatriculée au RCS de Toulouse 844 921 668

Date de révision du document : 13 décembre 2024

