

PROGRAMME : MÉTIER DÉCORATRICE : LES CLÉS DE LA RÉUSSITE

Module 1: Comment comprendre et appréhender le métier de décoratrice?

A - LE MARCHÉ DE LA DÉCORATION

- 1. Définition
- 2. Les différents acteurs
- 3. Comment l'intégrer, se faire un nom et être reconnue

B - LES DIFFÉRENTS TYPES DE PRESTATIONS

- 1. Visite conseil

CAS PRATIQUE SUR LA VC

- 2. Le projet décoratif complet : les différentes phases -
- 3 Le carnet déco : solution intermédiaire
- 4 Le suivi qualitatif de chantier

C - COMMENT SE FAIRE CONNAITRE ?

- 1. Quels sont les réseaux à travailler ?
- 2. Focus sur instagram
- 3. Le site internet

D - COMMENT TRAVAILLER SUR SON IMAGE ?

- 1. Affirmer son style
- 2. L'importance des visuels pour avoir de beaux projets

E - COMMENT S'INSPIRER AU QUOTIDIEN ?

- 1. Les livres incontournables
- 2. Les sources d'inspirations
- 3. Comment les intégrer dans nos projets ?

F - COMMENT BIEN S'ENTOURER ?

- 1. Réseaux des artisans
- 2. Réseaux des fournisseurs
- 3. Réseaux de collaborateurs

G - LA GESTION DU CLIENT

- 1. Les différents échanges du premier appel jusqu'au shooting photos
- 2. La gestion du relationnel

Module 2: Comment assimiler la notion de chef d'entreprise?

A - COMMENT DÉFINIR NOS OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT ?

- 1. Objectifs à long terme
- 2. Objectifs à moyen terme
- 3. Objectifs à court terme

CAS PRATIQUE ET ANALYSE DES VOS OBJECTIFS

B - COMMENT FIXER NOS HONORAIRES ?

- 1. Honoraires des visites conseils
- 2. Honoraires du projet complet
- 3. Honoraires du carnet déco

C - LES DOCUMENTS COMMERCIAUX

- 1. Le devis
- 2. La facture

D - GAGNER EN RENTABILITÉ

- 1. Gestion du planning
- 2. Les échantillons indispensables
- 3. Les outils organisationnels
- 4. Equipements informatique
- 5. Choisir ses projets

H - TEMPS D'ÉCHANGE - Questions/Réponses

E - COMMENT DIVERSIFIER SES SOURCES DE REVENUS

F - GESTION DES PÉRIODES CREUSES

- 1. Rester positive
- 2. Actions à mettre en place

G - TEMPS D'ÉCHANGE : QUESTIONS / RÉPONSES

Module 3: Comment bien gérer ses projets?

A - LES OUTILS D'AIDE A LA CRÉATION

- 1. Les différentes phases d'esquisses
- 2. Les logiciels CAO et DAO indispensables

B - EXPLICATION DES DOCUMENTS COMPOSANT LE DOSSIER CLIENT

MOYENS D'ÉVALUATION :

Une feuille de présence émarginée par le bénéficiaire et le formateur, QCM, cas pratiques, mises en situations.

Une attestation de fin de formation sera remise à chaque bénéficiaire.

EN GROUPES :

Les cours seront dispensés par petits groupes de minimum 3 personnes.

FORMATION EN INTERENTREPRISE :

1800€ HT (soit 2160€ TTC) / 3 jours / Groupe / 21 heures / formation à l'espace coworking Chlorofeel au 2 Rue Marcel Dassault 69740 GENAS

MODALITÉS D'ACCÈS :

L'inscription se fait directement auprès de l'entreprise Colombe Marciano. Votre place sera réservée dès réception de l'acompte de 25%, soit 450€ HT (soit 540€ TTC) et retour des documents d'inscription signés.

DÉLAIS D'ACCÈS :

Nous contacter.

Les participants s'inscrivent en fonction des dates de formations communiquées sur le site internet www.colombemarciano.com. Les demandes d'inscription se font via l'email :

contact@colombemarciano.com au plus tard 1 semaine avant le début de la formation. Il vous sera demandé des documents administratifs à nous retourner.

HORAIRES :

9h00-13h00 / 14h00-17h00

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS ET ÉVALUABLES :

Définir sa clientèle grâce à des critères évaluables lors du premier contact / Connaître les différentes étapes de l'élaboration d'un projet complet / Transformer un prospect en client.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES:

Appréhender le métier et adapter sa stratégie commerciale

PUBLIC :

Personne déjà dans le domaine de la décoration d'intérieur et qui souhaite créer sa propre activité.

Personne déjà à son compte en tant que décoratrice et qui souhaite améliorer son activité.

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Cas pratiques et quizz.

PRÉREQUIS:

Avoir déjà exercé le métier de décoratrice, ou avoir déjà suivi une formation dans le domaine.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT :

Un support de formation servant à la prise de notes vous sera distribué, nous utiliserons également un diaporama, des mises en situation, des cas pratiques, sans oublier de nombreux échanges.

Contact vers Léa OLIVIERI : mail : contact@colombemarciano.com

Tél : 06 18 91 40 22

Merci de prendre contact par mail en priorité afin que votre demande soit traitée au mieux par nos services.



ACCESSIBILITÉ PERSONNES HANDICAPÉES : nous consulter