



CATALOGUE de FORMATION

2024

Agence de proximité

Coaching, Accompagnement et Conseils Marketing

www.latelierducommerce.fr

PLUS QU'UNE FORMATION...

Une belle histoire...

Fruit de l'association d'un père et sa fille, la société L'Atelier du commerce est fondée en novembre 2017, suite logique de la micro-entreprise créée dès janvier 2016.

Après des études en Commercial, Marketing, Management et E-commerce et 10 ans en tant que Responsable Marketing & Communication au sein de PME, Aurélia Desvallées participe au projet d'accompagnement des créateurs-repreneurs au sein de la BGE ADIL avant de se lancer dans le monde de l'entrepreneuriat. Pour aller plus loin dans ses accompagnements et proposer une offre plus complète, en 2022, elle obtient une certification RNCP de coach professionnelle et devient également facilitatrice certifiée de la méthode Lego® Serious Play®.

« En permanence à la recherche de nouveaux défis, ma formation, mes expériences professionnelles et mes compétences s'ajoutent à mes qualités personnelles pour créer un dynamisme et une rigueur essentiels aux challenges d'aujourd'hui. »

Un interlocuteur unique à votre écoute !

Agence de proximité spécialisée dans le marketing, le commercial et l'événementiel, L'Atelier du Commerce se positionne comme le service marketing des TPE/PME avec un accompagnement spécifique aux porteurs de projets, futurs entrepreneurs.

**Améliorer et optimiser les performances des entreprises,
former et accompagner de futurs entrepreneurs :
voilà nos objectifs et l'essence même de notre engagement !**



Coordonnées

Après avoir débuter l'aventure entrepreneuriale en implantant les bureaux de sa start-up au sein de la pépinière d'entreprises « La Fabrique » jusqu'en août 2021, L'Atelier du Commerce est désormais installé en région bordelaise ! Nous restons accessibles aux clients parisiens via les outils en ligne ou via rendez-vous physique en Ile-de-France (sur demande).

L'Atelier du Commerce
34 rue Georges Clémenceau
33185 Le Haillan, France

www.latelierducommerce.fr
contact@latelierducommerce.fr
06.83.57.65.19



INFORMATIONS PRATIQUES

Date et lieu de formation

Nos sessions de formation s'adaptent à votre projet et à votre agenda : vous fixez la date, la durée et le lieu (dans vos locaux, dans nos locaux ou partout ailleurs en France).

Formation sur mesure

Sur demande, nous vous proposons d'organiser la totalité de votre formation : transport, hébergement, location de salle, restauration, after-work... Devis gratuit.

Tarifs

Inscription individuelle

Le tarif est de 290€ HT par jour et par personne. Ce forfait ne comprend pas les frais de transport, d'hébergement et de restauration.

Inscription groupe

Tarifs sur devis en fonction du nombre d'inscrits et de formations. Des tarifs forfaitaires sont applicables pour la commande de plusieurs sessions de formation.

Renseignements juridiques

Immatriculé le 13/09/2021 au R.C.S. de Bordeaux

N° de SIRET 832 994 586 00028

N° TVA 27 832 994 586

SAS au capital de 1500€

Code APE 7022Z

Déclaration d'activité de prestataire de formation enregistrée sous le numéro 11940964094 auprès du préfet de région d'Ile-de-France.



MEMOIRE METHODOLOGIQUE

Eléments de différenciation et valeur ajoutée du prestataire

▼▼ **Polyvalence commercial, marketing et communication**

L'expérience professionnelle d'Aurélia Desvallées de plus de 15 ans avec les TPE/PME lui a permis d'acquérir une certaine polyvalence en matière de développement commercial et marketing. A titre d'exemple, au sein de son dernier emploi en tant que salarié, elle a entièrement pu créer le département marketing et les outils nécessaires à son développement. 'Touche à tout' et motivée, elle a su développer ce service malgré des budgets limités.

▼▼ **Un besoin de transmettre**

Non, le marketing n'est pas seulement accessible aux grosses entreprises ! Avec des outils simples, des processus clairs et des mots adaptés, Aurélia Desvallées veut mettre à la portée de tous les moyens de réussir sur le long terme. « Vulgariser » et rendre opérationnelles les théories marketing et commerciale...

▼▼ **Une présence permanente sur le terrain**

Organisme de formation... mais « pas que », l'agence accompagne des entrepreneurs dans leur quotidien en prenant en charge l'intégralité des actions marketing, commerciales, de communication... Avec des clients de taille et de secteurs toujours très différents, Aurélia Desvallées est en permanence en contact avec les difficultés du marché et les contraintes des entrepreneurs.

▼▼ **Être impliquée dans chaque histoire**

Parce que chaque porteur de projet ou entrepreneur arrive en formation avec sa propre histoire et ses compétences spécifiques, Aurélia Desvallées cherche à apporter systématiquement une attention à chaque personne en veillant à comprendre ses envies et ses besoins. Objectif de chaque rencontre : mettre en évidence ensemble les points forts et les points faibles mais également trouver ensembles (formateur et formés) des axes de réflexion et des débuts de solutions!



🦋 **L'expérience personnelle de la création via couveuse**

Avec une âme d'entrepreneur et quelques années d'expérience pratique en tant que salarié, c'est très naturellement qu'Aurélia Desvallées est arrivée à la création. Perfectionniste et curieuse, elle a eu la chance de passer 8 mois au sein de la couveuse BGE ADIL. Proche des porteurs de projets, elle connaît les différentes étapes de la création, les questions que l'on se pose et les réponses que l'on cherche...

Pédagogie utilisée

Pour un entrepreneur ou un porteur de projet, ces journées de formation sont une vraie opportunité d'échanges avec le formateur mais également entre participants. C'est aussi le moment de confronter son discours et sa proposition de services au regard de gens neutres. Pour chaque formation, l'interactivité sera donc de rigueur ! Autour de moment calme propice à la théorie, les échanges seront essentiels au bon déroulement de la formation.

Afin d'optimiser chaque journée de formation, les participants pourront visualiser les cours sur les slides projetés mais surtout poser des questions tout au long de la séance.

Contenu des formations

Après une introduction sur le thème du jour, une présentation rapide des personnes présentes (formateur et formés), la journée s'articulera autour d'informations théoriques et d'exercices pratiques. Les échanges sont constructifs et les cours sont interactifs. Au-delà de la partie théorique, toutes les formations sont ponctuées de moments interactifs qui permettent d'échanger, de réfléchir et de mettre un premier pied dans l'action.

🦋 **Tour de table**

Fait systématiquement en début de séance pour créer un climat convivial propice à l'échange mais également pour apprendre à présenter son activité et répondre aux questions des autres participants.

🦋 **Exercices individuels**

Afin de mettre en pratique des notions théoriques, réfléchir au calme et s'interroger concrètement. L'objectif étant de montrer à l'instant que ce que l'on vient de dire peut-être facilement utilisé pour sa propre entreprise ou pour son propre projet. Le formateur passe alors pour répondre aux questions de façon individuelle et alimenter la réflexion de l'entrepreneur.



📁 **Cas concrets à l'oral devant l'audience**

Le participant passe au tableau et va adapter un exercice à sa propre activité. Les interactions entre participants sont toujours très constructives et cela permet, encore une fois, de s'entraîner à l'oral.

📁 **Jeux de rôles**

Parce qu'il est toujours intéressant de se confronter à l'autre, des jeux de rôles sont organisés afin de se mettre en situation et travailler ensemble toutes les opportunités d'arguments pour s'en sortir.

📁 **Evaluation**

A la demande du client, toutes les évaluations nécessaires peuvent être mis en place : enquête de satisfaction, QCM, quizz, contrôle de cours continu, étude de cas, partiels, oraux...



LES FORMATIONS « THEORIQUES »

Audience

A destination des étudiants, apprentis, centre de formation, école...

Liste des Formations théoriques

Liste non exhaustive adaptable en fonction des programmes du cursus et du niveau des étudiants. Toutes les thématiques se rattachant au marketing, à la communication, au commercial, à l'événementiel et au management peuvent être ajouté sur demande.

Marketing stratégique et opérationnel

- ✔✔ Démarche marketing
- ✔✔ L'environnement de l'entreprise (marché et concurrence)
- ✔✔ Organisation du marketing au sein de l'entreprise
- ✔✔ Diagnostique stratégique (interne et externe)
- ✔✔ Matrices d'analyse
- ✔✔ Etudes de marché
- ✔✔ Les 4P

Stratégie de communication

- ✔✔ Principes de base de la communication
- ✔✔ Identité visuelle
- ✔✔ Toutes les étapes pour élaborer un plan de communication
- ✔✔ Analyser et faire un reporting
- ✔✔ Les outils de la communication (avantages et inconvénients)
- ✔✔ Communication en ligne et E-marketing
- ✔✔ E-réputation : suivre et surveiller son image
- ✔✔ Communication de crise



La communication interne

- ✂ Histoire, lois et évolution
- ✂ Place dans l'organigramme
- ✂ Mouvements de l'information
- ✂ Missions, enjeux, contraintes et contrôle des actions
- ✂ Acteurs et audience
- ✂ Les outils de la communication interne
- ✂ L'évènementiel en entreprise

Ethique et culture d'entreprise

- ✂ Historique et analyses des différents types de culture d'entreprise
- ✂ Enjeux et plan d'action
- ✂ Management responsable
- ✂ Approche internationale



LES FORMATIONS « COACHING »

Oudience

A destination des entreprises et des associations.

Liste des formations orientées coaching

Lego® Serious Play®

L'Atelier du Commerce, via Aurélia Desvallées, coach professionnelle RNCP et formatrice certifiée Lego® Serious Play®, vous propose des ateliers inclusifs et particulièrement efficaces où chaque participant est engagé à 100% pour une action en temps réel... Grâce au pouvoir de l'imagination, du storytelling et des métaphores, la méthode permet d'aboutir rapidement à des prises de conscience et décisions concrètes.



Pour en savoir plus sur la méthode, rendez-vous sur notre site web sur <https://www.latelierducommerce.fr/atelierlsp>.



Activités Associant l'Animal (A.A.A.)

Dans le cadre du projet 'Sens & Médiations', l'Atelier du Commerce s'associe avec l'association Etho-logis pour faire connaître une autre méthode d'accompagnement des personnes ou des groupes en sensibilisant aux projets associant l'animal : qu'est-ce que la médiation animale, comment sélectionner des bénéficiaires, déterminer les objectifs concrets, comprendre les contraintes de ces activités pour s'adapter, savoir analyser sa pratique...

Sens et
Médiations



LES FORMATIONS « TERRAIN »

Quidence

A destination des porteurs de projet, entrepreneurs, TPE, PME, incubateurs, pépinières, chambre de commerce...

Liste des Formations

Accompagnement à la création

- 📄 Management de projet : une aventure humaine
- 📄 Savoir présenter son projet

Concevoir son Business Model

- 📄 Offre et demande : savoir se positionner
- 📄 Connaître son entreprise : forces et faiblesses
- 📄 Connaître son marché : opportunités et menaces
- 📄 Optimiser son offre et fixer son prix
- 📄 Focus sur le SWOT (théorie et mise en pratique)

Communiquer

- 📄 Principe de base de la communication
- 📄 Communication en ligne
- 📄 Les relations presse
- 📄 Créer l'évènement !



Vendre

- ✂ Actions commerciales
- ✂ Réussir un entretien de vente (Se préparer, dialoguer en entretien et négocier)
- ✂ La relation client
- ✂ Focus sur SONCAS (théorie et mise en pratique)



REFERENCES



BULLETIN D'INSCRIPTION

Votre entreprise :

Siret :

Adresse :

Nom & Prénom du responsable :

Téléphone :

Adresse email :

Formation souhaitée	
Lieu	<input type="checkbox"/> Dans nos locaux (Arcueil, 94) <input type="checkbox"/> Dans nos locaux (Le Haillan, 33) <input type="checkbox"/> Dans vos locaux <input type="checkbox"/> Autres (précisez) :
Dates envisagées	
Participant(s)	<input type="checkbox"/> Formation individuelle <input type="checkbox"/> Formation collective Nombre de personnes :

Merci de retourner ce document daté, signé et tamponné par email ou voie postale. Votre réservation sera définitive qu'à signature du devis accompagné des Conditions Générales de Vente et de votre acompte.

Commentaires ou annotations

Cachet et Signature

Le / / à

