

STRATÉGIE DE COMMUNICATION ET DE COMMERCIALISATION D'UNE ENTREPRISE ARTISANALE

INTITULÉ DE LA FORMATION

"Stratégie de communication et de commercialisation d'une Entreprise Artisanale"

Code STRATCOMMENT

Action de formation dispensée aux créateurs et repreneurs d'entreprises, aux adultes en reconversion professionnelle...

NIVEAU

Initiation
OU
Perfectionnement

DURÉE

24H

DATES

Entrées et sorties formatrices permanentes

INTERVENANTS

Audrey ROIT
Entrepreneure depuis plus de 10 ans formatrice en stratégie commerciale digitale

PUBLIC

Salariés, entrepreneurs, demandeurs d'emploi, Créateurs, dirigeants et gestionnaires dans le domaine de la pâtisserie, boulangerie, confiserie ou restauration, métiers de bouches.

PRÉREQUIS

Savoir lire, écrire, entendre, parler et comprendre le français, Maîtrise des quatre opérations mathématiques, Connaissance du pack office, Comprendre et exécuter une consigne, Connexion internet, Avoir un objectif de reconversion

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

A l'issue de cette formation, le stagiaire est capable :

- D'approfondir le projet de création d'entreprise, préparer, concevoir et pérenniser
- Acquérir des bases d'entrepreneuriat, création d'entreprise
- Affiner son concept, choix du produit, choix de la cible client
- Acquérir les bases de communication et commercialisation
- Le tout afin d'améliorer sa capacité entrepreneuriale

DÉROULÉ ET MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Horaires : 8h30-12h30 / 13h30-16h30 (sur 3 jours en présentiel ou en distanciel, et 3H en distanciel, soit 24h de formation ; dates à déterminer lors de l'inscription, + 42H de travail personnel estimé)

En présentiel ou à distance (à définir à l'inscription).

Pour le présentiel, la formation se déroule dans le laboratoire de l'école CDP San Nicolas au : 180 Avenue de Paris, 33620 CAVIGNAC.

Pour le distanciel, la formation a lieu sur ZOOM (il est nécessaire d'avoir une bonne connexion internet et une webcam/oreillette bluetooth/écran).

Formation avec un professionnel de la création d'activité artisanale et spécialisé en communication et stratégie commerciale

Petits groupes constitués de 1 à 4 personnes maximum, pour privilégier la qualité de la relation, de la transmission,

- Briefing en début de formation et lors de chaque module de formation

- Apports didactiques, apports formatifs, mise en situation, exercices, par les formateurs

- Débriefing en fin de chaque journée de formation

- Examen pour attester de vos progrès

- Travail personnel
- 2 mois de suivi : La formation intègre un suivi de 3 h sur 2 mois. Un suivi individualisé post formation en temps réel et fonction des besoins (à la demande) via une plateforme de tutorat à distance.

Accessibilité : Modalités pédagogiques qui peuvent s'adapter aux personnes en situation de handicap. Suivi personnalisé et rythme personnalisé.

PROGRAMME

STRATÉGIE DE COMMUNICATION D'UNE ENTREPRISE ARTISANALE

Toutes les connaissances indispensables sur la stratégie de communication de votre entreprise

Module 1 : (2H + 3H de travail personnel estimé)

Enjeux de la communication d'entreprise

- Cerner les différentes étapes de la communication d'une entreprise ;
- Introduction à la stratégie commerciale et communication

Module 2 : (7H + 14H de travail personnel)

Business Plan

- Comprendre l'utilité d'un business plan ;
- Définir votre projet et votre business model ;
- Structurer votre plan financier ainsi que les conditions de votre rémunération ;
- Évaluer et anticiper les risques éventuels.

Module 3 : (3H + 6H de travail personnel)

Stratégie commerciale et de communication : communiquer sur son activité

- Le visuel, les logos...
- To do list, oui, et plus de passage à l'action
- Politique de prix
- Dossiers de presse et communiqués
- Calendrier commercial et communication en entreprise artisanale
- Stratégies de fêtes
- Actions de communication et jeux
- Pitcher son projet professionnel

Module 4 : (4H + 5H de travail personnel)

Réseaux sociaux et marketing digital

- Introduction utilité des réseaux sociaux et d'un site internet
- Comment créer une page fan Facebook et une page pro Instagram ?
- Comment créer un groupe Facebook ?
- Automatisation des réseaux sociaux, outil "Buffer"
- Influenceurs et emailing
- Marketing relationnel et de réseaux, social selling
- Retouches vidéos faciles et retouches photos faciles

Module 5 : (5H + 14H de travail personnel)

Communiquer via un site internet

- Initiation choix nom de domaine et hébergement
- Initiation site internet
- Ecommerce ou pas ecommerce ?

Module 6 : (3H ; en distanciel)

Faire évoluer son projet

- Suivi de l'évolution de la stratégie
- Pitch du projet et présentation commerciale



97%* de satisfaction

*MAJ 06/2024 sur 51 personnes



100% de réussite

dans notre école



1er réseau de formations
sur l'entrepreneuriat en pâtisserie

MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXECUTION DE LA FORMATION

Signature de la feuille d'émargement conjointement par les stagiaires et les formateurs par demi-journée de formation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les participants seront évalués en continu, selon une grille critériée portant sur les savoir-faire et connaissances acquises.

Les participants seront évalués lors de la mise en situation de réalisation de business plan et de pitch du projet ; grille d'évaluation critériée portant sur les objectifs pédagogiques des mises en situations

Les participants seront évalués à l'issue de chaque formation par une évaluation orale des connaissances.

SANCTION DE LA FORMATION ET RÉSULTATS ATTENDUS

Attestation de présence et fin de formation remise à chaque stagiaire à l'issue de la formation. Obtention d'un certificat de réussite de la formation à l'issue de la formation sous réserve d'assiduité et d'une note égale ou supérieure à 12/20 pour chacun des blocs de compétences.

MOYENS ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Salle de cours (pour le présentiel ; ou Zoom pour le distanciel)
- Espace élèves dédié avec des vidéos replays de webinaires thématiques et fichiers d'exercices
 - Supports de formation
- Accès à un groupe Facebook dédié
- Un suivi individuel pour avancer sur votre projet

Le Bénéficiaire doit être muni :

- D'un carnet de notes et stylo
- D'un ordinateur et d'une connexion internet

TYPE DE PARCOURS

Individualisé : selon les objectifs individuels.

TARIF

Frais pédagogiques - Net de TVA
1890,00 €

Frais pédagogiques - TOTAL - TTC
1890,00 €

« exonérée de TVA – Art. 261.4.4 a du CGI »

Si présentiel : Montant total des frais additionnels non pris en charge
0,00 €

Détails des frais additionnels non pris en charge :
Prévoir repas du midi pour 3 jours si présentiel (nous mangeons en général ensemble aux restaurants alentours).

Possibilités de financements : fonds propres avec 30% d'acompte puis possibilité paiement du solde en 1 fois ou en plusieurs fois
PÔLE EMPLOI, OPCO, FAFCEA, AKTO ... Notre équipe vous accompagne dans les démarches.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Admission après entretien avec une référente de l'équipe de notre organisme de formation.

Informations sur l'admission

Prenez rdv (téléphonique) avec l'équipe du chef pour postuler :

<https://sannicolas-coursdepatisserie.youcanbook.me/>

Préparez le bulletin d'inscription à envoyer à votre référente par email suite à l'entretien avec notre équipe.

Merci de prendre connaissance des CGV.

Accessibilité

Référente handicap : AUDREY ROIT
Courriel de contact
contact@coursdepatisserie.fr
Téléphone portable
0658622917

Accessibilité de l'action aux personnes en situation de handicap

Possibilité de suivre les cours pour les PMR via les vidéos. Documents les plus détaillés possibles afin de permettre aux personnes malentendantes de suivre les cours. Parcours 100% digital possible. Autres adaptations possibles.

Langue utilisée lors de la formation :
Français

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

1. **Commande** : La signature du bon de commande implique que le client a pris connaissance du programme de formation joint et qu'il en accepte le contenu.

2. **Règlement de la formation** : L'inscription sera définitive à la réception de l'acompte spécifié dans le bon de commande. Le solde éventuel sera à régler à réception de facture à l'issue de la formation. En cas de prise en charge par l'OPCO dans le cadre d'une subrogation de paiement, la réception de l'accord de prise en charge servira de confirmation d'inscription. En cas de prise en charge partielle, la part à la charge de l'entreprise pourra servir de confirmation d'inscription et devra parvenir avant le début de la formation. En cas de refus de prise en charge de l'OPCO pour quelque motif que ce soit, le coût de la formation effectuée reste à la charge du client.

3. **Modalités de règlement** : Le règlement de la formation pourra s'effectuer soit par chèque à l'ordre de "CDP SAN NICOLAS", soit par CB via un lien personnalisé par l'équipe, soit par virement sur le compte ci-dessous.
SARL CDP SAN NICOLAS- IBAN : FR05 3000 2018 0000 0071 1338 M46

4. **Report d'inscription** : Sous réserve de disponibilité, une inscription peut être reportée sans frais sur une session ultérieure avec un préavis de 10 jours.

5. **Annulation d'inscription** : En cas d'annulation par le client à moins de 30 jours calendaires avant le début de la session de formation, celle-ci sera redevable de 50 % du montant total de la prestation à titre de dédommagement. Ce montant sera de 100 % à moins de 10 jours de la prestation ou en cas d'absence à la formation.

6. **Annulation de la formation** : CDP San Nicolas se réserve le droit d'annuler la session de formation en cas de force majeure ou en cas d'un nombre trop faible d'inscrits avec un préavis de 7 jours. Cette annulation ne donnera lieu à aucune indemnisation et les sommes éventuellement perçues seront remboursées. Le participant pourra reporter son inscription sur une session ultérieure de son choix sans frais, sous réserve de disponibilité.

EXTRAIT DU RÈGLEMENT INTÉRIEUR

L'accès à la salle de cours répond aux règles d'hygiène :

Une tenue professionnelle correcte (ou à minima pantalon/jupe/robe, chaussures fermées) est obligatoire dès le 1^{er} jour.

Chaque participant est tenu de se conformer et de respecter le règlement intérieur et le dress code de l'école.

CDP San Nicolas se réserve le droit de refuser l'accès en laboratoire et aux salles de cours à toute personne qui ne respecterait pas le règlement intérieur.

CV DE LA FORMATRICE AUDREY ROIT

Domaines de compétences : création et gestion d'entreprise, marketing d'entreprise, marketing digital, growth hacking, community management, stratégie de vente et de commercialisation, marketing relationnel, développement de réseaux, relations publiques et relations presse, création de contenus, développement de programmes de formations, business plan et création de dossiers de financements, communication, gestion administrative, événementiel culinaire... et plus particulièrement dans les métiers de bouches et entreprises artisanales/restauration



PRÉSENTATION

Mon nom est Audrey ROIT. Je suis une passionnée d'entrepreneuriat, développement et communication. Audacieuse et pleine de nouveaux défis. Soit je gagne, soit j'apprends.

COMPÉTENCES

Langues étrangères : Anglais courant, Espagnol débutante, Allemand notions, Vietnamien maternel.
Bonne élocution
Relationnel clients particuliers et professionnels
Rédaction et optimisation web, Marketing digital, copywriting, gestion de réseaux sociaux, traduction anglais-français
Wordpress et Learyn Expert (LMS)
Pack office (word, powerpoint, excel...)
Maîtrise logiciels encaissements et facturations Kezia et Aysance Pro System
Organisation événementielle
Création de dossiers pour concepts et financements
Management équipes et forces de vente, stratégie commerciale

CONTACT

Téléphone / Whatsapp : +33 6 58 62 29 17
Email: audrey.roit@gmail.com
Adresse : 2 Lotissement Bernard, 33620 CEZAC

INTÉRÊTS

Gastronomie et pâtisserie
Immobilier et tourisme
Marketing digital et socialselling, Infoproduits
Formations
Photos et montages vidéos
Voyages (24 destinations à mon actif jusqu'ici : Hawaï, New York, Miami, Los Angeles, San Francisco, Dallas, Houston, Vietnam, Indonésie, Russie, Espagne, Italie, Angleterre, Allemagne, Thaïlande, Japon, Ecosse, Portugal...)

AUDREY ROIT

CO-GERANTE CDP SAN NICOLAS - ASSISTANTE DE DIRECTION ET D'EXPLOITATION

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

CO-GÉRANTE

Ecole "Cours de Pâtisserie" CDP SAN NICOLAS, depuis Janvier 2021, Cavignac

- Développement d'un site internet et e-commerce, commerce "phygital"
- Développement d'une plateforme digitale de formation en partie automatisée et réglementée
- Développement d'un organisme de formation officiel labellisé Qualiopi, Comptabilité
- Développement des réseaux sociaux et marketing relationnel, growth hacking
- Gestion d'équipes et forces de vente, développement de programmes d'affiliations et de partenaires
- Création de contenus, développement de programmes de formations
- Coaching des élèves et entrepreneurs, formation Coaching Business Pâtisserie et stratégie commerciale
- Organisation d'événements d'envergure (Pâtissade : apéros, concerts, dans des complexes hôteliers ou campings avec diverses animations et bar-traiteur midi et soir // Apéros du Chef pour nos partenaires et fournisseurs...)

GESTION - ASSISTANTE DE DIRECTION

Pâtisserie San Nicolas - Bordeaux, Mai 2019 - Mai 2020

- Gestion de la boutique, comptabilité, développement, communication, community management, gestion administrative, développement du CA via la création d'un nouveau concept de boulangerie pâtisserie snacking café...

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET COMMUNICATION

Pâtisserie San Nicolas, 2016-2018

- Elaboration d'un nouveau site web et création de contenus (articles, photos, réalisation de vidéos...)
- Tenue des réseaux sociaux et optimisation des différents comptes Facebook/Instagram...
- Développement d'une pâtisserie signature et promotion de la marque "Cream'le".
- Rédaction d'un livre de recettes de pâtisserie "Les 7 Entremetteurs Pâtisseries Made in Bordeaux" et organisation de l'association de pâtisseries bordelaises.
- Ouverture d'une seconde boutique à la Gare de Bordeaux St Jean, création du concept, montage du projet, management et gestion, création de l'entreprise "PSN Group" (2017-2018).
- Développement de la partie "consulting", création de produits, de cartes sucrées, masterclasses...
- Vente directe auprès de clients particuliers et clients professionnels (restaurants, hôtels...).
- Responsable boutique : gestion des commandes, relations fournisseurs, relations banques, négociations partenaires, organisations événementielles en France (salons, 4 mains, shows sucrés...) et à l'étranger (demos, pop ups dans des restaurants...) comptabilité et gestion administrative, management équipes de vente.

COMMIS DE CUISINE ET SERVICE EN SALLE (2012-2016)

- Commis de cuisine bistrornique et service en salle à L'Atelier de Franck, Commis en restaurant italien CPP (Bordeaux)
- Commis pour des événements (Restaurants éphémères Epicuriales Bordeaux) - Commis "Le Caillou" Jardin Botanique Bordeaux
- Employée Polyvalente restauration rapide Bordeaux (Subway, Sushi Shop, Carrefour...)

DÉVELOPPEMENT DE RÉSEAUX, RÉDACTION WEB ET RP

Chefs and Wines (Bordeaux 2015-2016), Prestige International (2016), L'Artisan Macaron (San Francisco 2014-2015), Académie des Vins et de la Gastronomie Française AVGF (2013-2015)

- Elaboration d'un site web pour "Chefs and Wines", rédaction web, création de contenu, développement de réseaux pour Chefs Cuisiniers, RP aux USA pour développement du site à l'étranger.
- Rédaction d'articles autour de la gastronomie pour plusieurs magazines et sites, rédaction d'articles autour de voyages pour le magazine "Prestige International".
- Missions de RP et communication pour "L'Artisan Macaron" à San Francisco.
- Développement de réseaux, RP et négociations partenariat pour l'AVGF dans le monde du vin, de la gastronomie et du tourisme, partout en France, USA, Russie (organisations de démos...).

ASSISTANTE D'AGENCE LOCATIONS SAISONNIERES

La Casa d'Ines (Cambriès - Espagne), 2015

- Agence de locations touristiques en Espagne : accueil clients, création de bases de données, vente de produits additionnels...

ENTREPRENEUR/FREELANCE EN ÉVÉNEMENTIEL CULINAIRE

Burdigala Communication (2015-2015), WOKIZ (2012-2013), Apéro Réseaux (2014 events pros), Tripngo (blog)

- Création d'association et EURL autour de l'événementiel culinaire, la communication pour les métiers de bouche, organisation d'événements avec des Chefs étoilés...

FORMATIONS ET QUALIFICATIONS

CAMPUS DU LAC (2023)

Formation Accords Mets et Vins // Formation Mixologie Bartender

Formation Techniques de base : préparation et service

"CENTRE DE FORMATION DE FRANCE", "LIVEMENTOR" (2020) ET FORMASCOPE (2023)

Formation Growth Hacking/Marketing Digital

Formation "Socrate - Formateur et Marketing Digital"

Formation "Audit Qualiopi et financements organismes de formation"

CMAI 33 (2016-2022)

Formations Stratégie Commerciale et Communication / Techniques de vente et négociation, HACCP, Mise en valeur POINT DE VENTE

- Développement des compétences autour des stratégies commerciales, techniques de communication...

BORDEAUX 3 MONTAIGNE (2011-2013)

LEA Anglais-Allemand / Formation Entrepreneuriat

Maîtrise de l'Anglais, apprentissage des bases de l'entrepreneuriat.

LYCÉE ST CYR L'ÉCOLE ET MELH MAISON D'ÉDUCATION DE LA LÉONIE D'HONNEUR (2003 à 2010) : BAC S AVEC MENTION.

EMC2 (2017)

Formation Maître Crêpier



BULLETIN D'INSCRIPTION

FORMATION :

SI PERSONNE PHYSIQUE :

Nom et prénom de la personne) :

Adresse :

Ville :

Code Postal :

Téléphone : E-mail :

SI ENTREPRISE (PERSONNE MORALE)

Nom de l'organisme :

Siret :

Adresse :

Ville :

Code Postal :

Nom du contact : Poste :

Téléphone : E-mail :

PARTICIPANTS : Nom Prénom Fonction E-mail

-
-
-
-

DATES CHOISIES (ou période souhaitée) :

Description succincte : pourquoi souhaitez-vous vous inscrire/inscrire votre équipe à cette formation ?

.....
.....
.....

CONDITIONS D'INSCRIPTION (Voir Extrait des CGV)

Toute inscription nécessite l'envoi du présent bulletin d'inscription à CDP San Nicolas 180 Avenue de Paris - 33620 Ou par courriel sur : financements.cdpsannicolas@gmail.com

Toute inscription doit être accompagnée - Soit d'un acompte de 30 % à l'ordre de CDP SAN NICOLAS - Soit d'une prise en charge validée par votre OPCO (ou autre financeur) avec subrogation.

Informations sur les inscriptions.

- Le solde de la formation est à régler avant la fin de la formation.
- Une inscription peut être reportée sur une session ultérieure, et l'acompte peut être remboursé pour une annulation intervenant au moins 30 jours avant la formation.

Date :

(Cachet de l'entreprise :)

Signature :