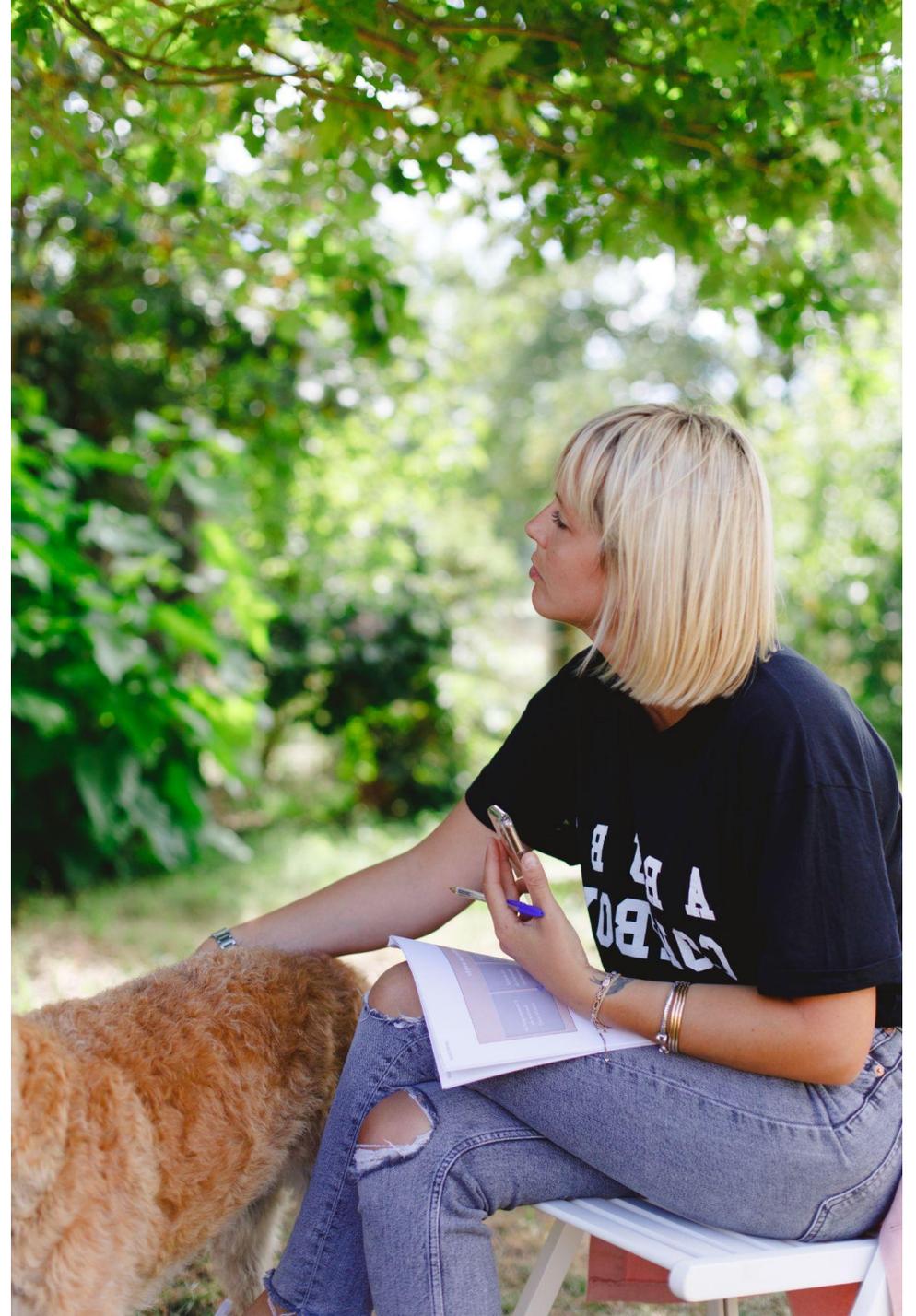


CAPUCINE

atelier floral

Formation “Kit de démarrage pour la création de son entreprise de fleuriste événementielle”, en présentiel ou distanciel

Dates à convenir



Programme de la formation

Journée n°1 :

Accueil et Bienvenue - Présentation de la journée de formation.

9h-10h: Présentation de Capucine Atelier Floral, de 2011 à aujourd'hui.

10h-12h : Création de son entreprise (nom, business plan, statut, autres aides...).

12h-13h : Pause déjeuner

13h-15h : Cibler sa clientèle - Proposer une offre adaptée

15h-17h : Savoir calculer ses coûts de production pour être rentable - Comment rédiger un devis/facture, avec les mentions légales

17h-18h : Questions-réponses.

CAPUCINE

atelier floral

A GUIDE TO
FLORAL MECHANICS

SARAH DILIGENT
WILLIAM MAZUCH

Programme de la formation

Journée n°2 :

Accueil et Bienvenue - Présentation de la journée de formation.

9h-11h : Personnaliser son devis.

11h-12h: Pourquoi rédiger ses conditions générales de vente ?

12h-13h : Pause déjeuner

13h-17h : Introduction à la communication

- Importance de sa présence sur les réseaux sociaux
- Définir son branding et sa stratégie de communication
- Poster sur Instagram (posts, stories, réels)

17h-18h : Questions-réponses

CAPUCINE

atelier floral





Programme de la formation

Journée n°3 :

Accueil et Bienvenue - Présentation de la journée de formation.

9h-12h: Visio-conférence: correction collective sur un exercice de devis et sur la création de 3 médiums sur Instagram



CAPUCINE

atelier floral

Modalités d'inscription :

Pré-requis : Aucun. Ouvert à tous mais avoir un ordinateur, une caméra, un micro et une connexion wifi stable si distanciel

Modalité: En présentiel ou distanciel en fonction des besoins

Public visé: Personnes en début de processus de reconversion professionnelle, wedding designer et wedding planner

Objectifs :

- Préparer son projet de création d'entreprise
- Cibler sa clientèle et s'y adapter
- Calculer les coûts de production
- Rédiger un devis et facture
- Savoir créer une stratégie de contenu et poster sur les réseaux sociaux

Tarif : 1200€

Contact : Cécile DETIENNE

Accès aux personnes handicapées : Possible pour les malentendants





Moyens pédagogiques et techniques mis en oeuvre

La formation peut se dérouler en présentiel ou en distanciel en fonction des besoins. Dans le cas d'un distanciel, la stagiaire sera connectée par un lien google meet ou autre plateforme de connexion et aura besoin d'un ordinateur et d'une connexion stable. Dans le cas contraire, la stagiaire est attendue à l'atelier. Un programme journalier a été créé sur la base des besoins spécifiques de la stagiaire en ce qui concerne le démarrage de son activité de fleuriste événementielle spécialisée dans le mariage.

Chaque stagiaire recevra un pdf du cours ainsi que les outils dédiés à la création de devis/facture (modèle).

L'encadrement sera assuré par Cécile DETIENNE, floral designer pour CAPUCINE ATELIER FLORAL, diplômée en Architecture des Jardins et du Paysage (licence) et Art floral par l'obtention d'un CAP fleuriste. Je suis professionnelle depuis 2008 dans le domaine de la fleuristerie et j'ai également suivi de nombreuses formations auprès des fleuristes, stylistes de renom dans le domaine de l'événementiel et du mariage en France et à l'étranger.

Méthodes mobilisées :

La formation est basée sur une alternance de théorie et de pratique. Elle débutera par des cours théoriques sur la création de son entreprise puis sur la démonstration de la création de devis, facture, brief créatif en rapport avec son client cible et l'utilisation des réseaux sociaux. La stagiaire devra ensuite mettre en œuvre elle-même ces démonstrations. Un cours théorique sera remis à chaque stagiaire.

Méthode d'évaluation :

La procédure d'évaluation qui sera mise en place est une grille d'évaluation. Chaque stagiaire sera évalué sur plusieurs points en vue d'évaluer le niveau de compréhension et de maîtrise des techniques commerciales et de communication qui ont été listés dans le programme de formation. Cela permettra de déterminer si la stagiaire a acquis les connaissances commerciales et de communication. Chaque stagiaire devra réaliser un devis ainsi que 3 médiums sur IG (posts, stories et reels).





Objectifs de la formation - Compétences acquises

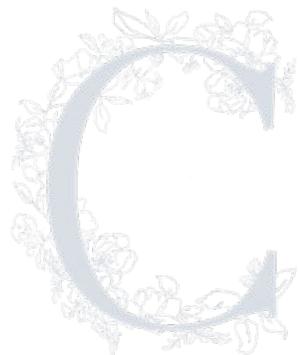
Le stagiaire en fin de formation aura acquis les bases commerciales et de communication. Il pourra réaliser de manière autonome son business plan et définir son client cible, son branding et sa stratégie de communication.

Attestation de formation

A l'issue, une attestation de fin de stage sera remise au stagiaire conformément à l'article L.6353-1 du code du travail où seront mentionnés l'identité du stagiaire, les objectifs, la nature, la durée de la formation, ainsi que la grille d'évaluation.

CAPUCINE

atelier floral



CAPUCINE

atelier floral



processus certifié

REPUBLIC FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre
de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

Cécile DETIENNE
formation@capucine-atelier-floral.fr
+33 (0)6.31.17.84.65

À bientôt...

