

# Catalogue de Formations

La Mission Régionale Métiers d'Art vous propose un programme riche qui devrait répondre à tous les besoins que nous avons pu recenser auprès de vous au cours de ces derniers mois, à l'occasion d'une manifestation, d'une rencontre ou d'une formation.

Au-delà du fait que ces formations vont vous apporter les outils qui permettront à votre activité d'être et de rester en cohérence avec le marché, nous vous rappelons qu'elles constituent une opportunité d'échanges avec d'autres professionnels qui connaissent voire partagent vos problématiques. Ces échanges ne sont pas seulement intéressants, ils sont essentiels.

N'hésitez pas à nous contacter pour vous renseigner ou vous inscrire !

Salons

Stratégie et action commerciale

Techniques de vente

Export

Anglais

Communication

Aide rédactionnelle et  
conseils de mise en page

Normes lumineaires

Design

## ➤ SALONS

### Scénographie des produits - mieux mettre en scène pour mieux vendre

#### Objectif

Être capable de mettre en scène ses produits pour mieux les vendre.

#### Approche pédagogique

Fournitures de dessin fournies par les stagiaires. Exemples concrets et travail sur son propre projet.

#### Programme

Savoir quelle histoire apporter à ses produits. Harmoniser les couleurs grâce au cercle chromatique. Définir un éclairage : lumens et watts, températures des couleurs, angles et distance. Stockage.

Harmoniser les matériaux (verre, miroir, tissus, alu, bois, chrome, cuir et autres) et comment les transcender. Réalisation de planches. Les présentoirs. Le choix des emplacements. Gestion des m<sup>2</sup>. Circulations.

**Formateur :** Pascal Waroquier

#### Lieu :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

**Durée totale :** 1 jour

**Coût pour le professionnel :** 25 €

**Date :** 6 février

### Optimiser sa participation à un salon

#### Objectif

Apprendre à valoriser sa présence et optimiser ses ventes. Savoir comment gérer les retombées.

#### Approche pédagogique

Apports fondamentaux, diaporamas de stands, exemples de cas concrets.

#### Programme

**Prendre la décision d'exposer**  
Identifier les différents types de manifestation. Définir ses objectifs et sa cible. Évaluer un salon et prendre la décision de participer.

**Gérer le stand**  
Gérer la relation commerciale. Les aspects pratiques.

#### Préparer sa participation

Maîtrise de l'espace : emplacement, stand. Communication : invitations, publicité, outils de communication. Construire son budget. Préparer les outils de vente.

**L'après-salon**  
Le bilan et l'analyse des résultats. Le suivi des contacts et la relance commerciale.

**Formateur :** Christine Dubuisson

#### Lieu :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

**Durée totale :** 1 jour

**Coût pour le professionnel :** 25 €

**Date :** 22 juin

## ➤ STRATÉGIE ET ACTION COMMERCIALE

### Les clés pour réaliser son étude de marché

#### Objectif

Définir ses objectifs. Comprendre les points à valider. Se doter d'une méthodologie.

#### Approche pédagogique

Apports fondamentaux, échanges d'expériences, cas pratiques.

#### Programme

**Les objectifs de l'étude de marché**  
Définir son positionnement. Choisir son lieu d'implantation. Segmenter le marché.

comment et quand. La demande. L'offre. La distribution. La réglementation.

#### Les points clés à valider

Répondre aux questions : qui, quoi, combien, pourquoi, où,

**La méthodologie et les sources d'information**  
L'étude et la veille. Le questionnaire d'évaluation et de satisfaction. Organisation et timing. Les sources d'information.

**Formateur :** Christine Dubuisson

#### Lieu :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

**Durée totale :** 1 jour

**Coût pour le professionnel :** 25 €

**Date :** Nous consulter

### Réussir son phoning

#### Objectif

Être à l'aise avec le téléphone. Savoir obtenir un rendez-vous par téléphone. Optimiser ses relances commerciales.

#### Approche pédagogique

Apports fondamentaux, préparation d'un argumentaire téléphonique, jeux de rôle enregistrés.

#### Programme

**Le téléphone**  
Un peu d'histoire. Un outil de communication prodigieux mais une déperdition importante du message.

**Obtenir un rendez-vous**  
Se présenter. Donner son objectif. Obtenir le RDV. Conclure.

#### Savoir téléphoner

La gestuelle. La voix. Les mots

#### La relance commerciale

Se présenter. Définir ses objectifs : relancer un devis, un paiement, vendre par téléphone... Questionner le client. Obtenir satisfaction. Conclure.

**Formateur :** Christine Dubuisson

#### Lieu :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

**Durée totale :** 1 jour

**Coût pour le professionnel :** 25 €

**Date :** 29 septembre

## Travailler ensemble - De la simple recommandation à la co-traitance

### Objectif

Déterminer le type de partenariat qui convient le mieux à l'entreprise. Donner un cadre juridique et financier au partenariat. Faire vivre et développer la collaboration.

### Approche pédagogique

Apports fondamentaux, échanges d'expériences, outils juridiques.

### Programme

#### La définition des besoins et des objectifs

Pourquoi un partenariat - Besoin ou opportunité. La durée.

#### Les formes de partenariat et les incidences contractuelles et organisationnelles

**La recommandation** : engagement, responsabilité et retour.  
**L'apporteur d'affaires** : aspects juridiques (contrat, statut, engagement, responsabilités réciproques), aspects financiers (la rémunération), aspects commerciaux (la gestion de l'image, le portefeuille d'activité)

**La sous-traitance** : aspects juridiques, aspects financiers, aspects commerciaux.

**La co-traitance** : aspects juridiques, aspects financiers, aspects commerciaux.

#### Faire vivre et croître le partenariat

La qualité du travail. La communication. La démarche commerciale. L'extension du partenariat : les nouveaux entrants.

**Formateur** : Christine Dubuisson

**Durée totale** : 1 jour

**Lieu** :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

Coût pour le professionnel : 25 €

Date : 23 juin

## Définir et mettre en place sa stratégie commerciale

### Objectif

Evaluer les composantes de la stratégie commerciale et les adapter pour vendre plus et mieux. Intégrer une stratégie. Avoir une vision sociale et solidaire de son entreprise.

### Approche pédagogique

Apports fondamentaux, échanges d'expériences, mise à disposition d'une boîte à outils (matrice de calcul de prix), utilisation de nombreux exemples d'outils de communication.

### Programme

#### Valoriser son portefeuille d'activité

Quels produits, services ou savoir-faire diffuser ? Protéger ses modèles et sa marque. L'étiquetage et l'emballage des produits. Intégrer la notion de développement durable dans son offre.

#### Calculer ses prix et se positionner sur le marché

Calculer son taux horaire. Définir le prix de revient et le prix de vente de ses produits. Connaître les prix du marché et se positionner.

#### Choisir ses cibles et ses réseaux de diffusion

Le profil du consommateur ou du client. Les différents réseaux de vente. Les manifestations commerciales. Les intermédiaires et apporteurs d'affaires.

#### Concevoir ses outils de communication

Sur quel message communiquer ? Comment valoriser son savoir-faire, charte graphique, les contenus. Présence Web. Communiquer via la presse et bâtir un dossier de presse. Monter un budget et planifier sa communication.

**Formateur** : Christine Dubuisson

**Durée totale** : 2 jours

**Lieu** :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

Coût pour le professionnel : 50 € pour les 2 jours

Date : 20 et 21 février

## Organiser et planifier son activité pour baisser son coût de revient

### Objectif

Mieux gérer son temps à l'aide d'outils de planification. Utiliser des outils de pilotage pour une meilleure organisation. Favoriser l'utilisation de process informatisés.

### Approche pédagogique

Apports fondamentaux, échanges d'expériences, mise à disposition d'une boîte à outils.

### Programme

#### Organisation et planification

Profil de gestion du temps. Neutraliser les mangeurs de temps. Appliquer les 4 règles d'or : Planifier - S'organiser - Faire ou faire faire - Contrôler.

#### Maîtriser ses outils de pilotage

**Gestion commerciale** : Planning, relance clients, le logiciel de GRC Caréo.

**Gestion de la production** : Fiche navette et fiche de temps, chronogramme et planning de production, modifier l'organisation de sa production. **Gestion financière** : le tableau de trésorerie, les logiciels comptables.

#### Acheter en professionnel

La définition des besoins. L'identification des fournisseurs. L'argumentaire et la négociation. Diminuer les coûts d'achat.

**Formateur** : Christine Dubuisson

**Durée totale** : 2 jours

**Lieu** :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

Coût pour le professionnel : 50 € pour les 2 jours

Date : 10 et 11 mai

## Les documents commerciaux (devis, facture, CGV, contrats...)

### Objectif

Rédiger un devis vendeur et mettre en place des CGV. Facturer en respectant le cadre légal. Appréhender l'environnement juridique des contrats.

### Approche pédagogique

Fourniture d'une matrice de facture, de devis et de CGV, de contrats type.

### Programme

#### La rédaction du devis

Le contenu : volet produit / savoir-faire, volet financier, volet logistique, volet juridique. La forme du devis.

#### Les conditions de vente

Les différentes rubriques des Conditions Générales de Vente. Rédaction de CGV adaptées au savoir-faire, aux

produits, et services des participants, à partir d'une matrice.

#### La facture commerciale

Contenu et mentions légales. Forme.

#### Les contrats

Le contrat de vente, de dépôt, de distribution et d'agent.

**Formateur** : Christine Dubuisson

**Durée totale** : 1 jour

**Lieu** :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

Coût pour le professionnel : 25 €

Date : 12 mai

## Vendre aux architectes et aux prescripteurs

### Objectif

Connaître les différents métiers de la prescription. Construire une offre adaptée. Prospecter, négocier et assurer le suivi

### Approche pédagogique

Apports fondamentaux, échanges avec et entre participants, remise d'un support écrit. Support Powerpoint, exemples d'outils de communication, matrice de CGV et CGC.

### Programme

#### Les métiers de la prescription

Architectes – Architectes d'intérieur - Décorateurs. Profils – Activités – Formation. Méthodes de travail – Rémunération

#### Les outils d'aide à la vente

Outils de communication : Book – brochure – fiches techniques – carte de visite. Tarif : les prix prescripteurs et le taux horaire « chantier ». Conditions générales de chantier / et de vente

#### La prospection commerciale

Identifier les prescripteurs cibles. L'entretien commercial : savoir présenter son savoir-faire. La fiche d'entretien

#### Le suivi

Le devis – l'évaluation et les conditions. La relance. L'information régulière (newsletter) – forme et contenu

**Formateur :** Christine Dubuisson

**Durée totale :** 1 jour

**Lieu :**

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

**Coût pour le professionnel :** 25 €

**Date :** 17 Mai

## TECHNIQUES DE VENTE

### Développer ses capacités commerciales Niveau 1

### Objectif

Mieux appréhender la relation acheteur / vendeur. Acquérir des outils et techniques de négociation pour mieux vendre.

### Approche pédagogique

Apports fondamentaux, échanges d'expériences, jeux de rôle filmés et débriefés.

### Programme

#### Asseoir le contact

Aborder le client. Créer un climat favorable. Situer son entreprise et ses produits (présentation flash).

#### Chercher les besoins

Faire parler : préparer son questionnaire. Écouter et comprendre les motivations, les besoins, les freins.

#### Introduire les arguments

Le choix des arguments. Construire son argumentaire.

#### Exploiter et traiter les objections

Écouter l'objection. Répondre et enchaîner.

#### Remporter la vente

Reformuler et rassurer. Techniques de conclusion.

**Formateur :** Christine Dubuisson

**Durée totale :** 2 jours

**Lieu :**

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

**Coût pour le professionnel :** 50 € pour les 2 jours

**Date :** 16 et 17 mars

### Développer ses capacités commerciales Niveau 2

Accessible aux stagiaires qui ont suivi le niveau 1

### Objectif

Valider les nouvelles techniques mises en place. Accentuer ses bons réflexes et gagner en assurance.

### Approche pédagogique

Apports fondamentaux, Powerpoint, exercices pratiques, boîte à outils. Echanges d'expériences, jeux de rôle.

### Programme

#### Les bonnes pratiques

Rappel des objectifs du niveau 1. Bilan des bonnes pratiques mises en oeuvre. Comment prendre de l'assurance ?

#### La négociation face à un acheteur aguerri qu'il soit particulier ou professionnel

Jeux de rôle et débriefing.

**Formateur :** Christine Dubuisson

**Durée totale :** 2 jours

**Lieu :**

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

**Coût pour le professionnel :** 50 € pour les 2 jours

**Date :** 27 et 28 septembre

## EXPORT

### Les bases de l'export

#### Objectif

Maîtriser les techniques de base à l'export. Sécuriser les paiements. Rédiger des documents conformes.

#### Approche pédagogique

Apports fondamentaux, échanges d'expériences, mise à disposition d'une boîte à outils.

#### Programme

##### La phase de négociation

Fiche client : évaluation des risques.

##### Rédaction de la facture proforma

Sélectionner le bon Incoterm. Choisir le mode de transport. L'emballage export. Les conditions de paiement à l'international. La nomenclature de douane. L'origine des produits. Le prix export. L'évaluation des coûts logistiques.

##### Le lancement de la commande

Fiche de suivi de commande. Instructions d'emballage.

##### La gestion documentaire

Facture export. Liste de colisage. Documents liés à l'origine.

##### L'expédition

Les instructions au transitaire. Expéditions postales. Documents de transport. Document de douane et DEB.

**Formateur :** Christine Dubuisson

**Durée totale :** 1 jour

**Lieu :**

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

**Coût pour le professionnel :** 25 €

**Date :** 18 mai

### Comment cibler les marchés étrangers porteurs de nouveaux débouchés

#### Objectif

Evaluer sa capacité à exporter. Mettre en place les bons réflexes et les bons outils pour structurer son entreprise. Bâtir un plan d'action export.

#### Approche pédagogique

Apports fondamentaux, illustrations grâce à des cas concrets, les participants réalisent au cours de la formation leurs outils de pilotage à l'export.

#### Programme

##### Diagnostiquer sa capacité à exporter

Identifier ses forces et ses faiblesses pour aborder l'export. Réalisation d'un auto-diagnostic export.

##### Mettre en place sa feuille de route export.

Lister les actions à mettre en oeuvre pour mieux se préparer. Préparer sa propre feuille de route

##### Bâtir son plan d'action commerciale export

Définir ses objectifs et sa cible clients / pays. Étudier les marchés. Planifier ses actions commerciales. Monter son budget et identifier les possibilités de financement. Préparation de son propre plan d'actions.

**Formateur :** Christine Dubuisson

**Durée totale :** 1 jour

**Lieu :**

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

**Coût pour le professionnel :** 25 €

**Date :** 19 mai

## ANGLAIS

### Échanger avec un client anglophone sur mon métier d'art - Niveau 1

#### Objectif

Acquérir les connaissances de base pour être capable de se présenter, savoir poser des questions simples et y répondre.

#### Approche pédagogique

Mises en situation d'échanges à l'aide de simulations professionnelles, Fourniture d'un livret reprenant le cours.

#### Programme

Formules de politesse, salutations

Questions directes et courtes réponses ; mots 'questions'

Les demandes et les offres

Les chiffres et nombres, les dates, les prix

Les mots clés pour les objets et les matériaux

Mots clés et expressions clés pour répondre aux besoins d'un client

Mots clés et expressions clés pour la vente.

**Formateur :** Ianthe Roper

**Durée totale :** 2 jours séparés

**Lieu :**

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

**Coût pour le professionnel :** 50 € pour les 2 jours

**Date :** 4 et 5 octobre

### Échanger avec un client anglophone sur mon métier d'art - Niveau 2

#### Objectif

Acquérir les connaissances de base pour être capable de se présenter, savoir poser des questions simples et y répondre.

#### Approche pédagogique

Mises en situation d'échanges à l'aide de simulations professionnelles, Fourniture d'un livret reprenant le cours.

#### Programme

Les demandes et les offres dans les situations professionnelles

Le vocabulaire pour mieux présenter : son métier, les matériaux, les techniques

Mots clés et expressions clés pour les négociations commerciales

**Formateur :** Ianthe Roper

**Durée totale :** 1 jour

**Lieu :**

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

**Coût pour le professionnel :** 25 €

**Date :** 12 octobre

# COMMUNICATION

## Réussir ses photos pour mieux communiquer - la théorie

### Objectif

Savoir photographier ses créations pour les mettre en valeur, mieux communiquer, et mieux vendre !

### Approche pédagogique

Apports fondamentaux, support Powerpoint, exercices pratiques, boîte à outils.

### Programme

#### Présentation et base de la photographie d'objet

Les enjeux. Les pratiques professionnelles. Présentation analyse de photographie d'objet publicitaire et catalogue. Différents types d'appareil (ce que l'on peut faire en fonction de son matériel). Les notions de profondeur de champ.

#### Choisir son mode de prise de vue

Les différents mode. Profondeur de champ, netteté et mise au point. Température de couleur et balance des blancs. ISO. Exemples, cas concret sur diaporama photographique.

#### Les points importants

Objectif et usage des photographies, comprendre les différents formats d'image. La résolution, la définition, les usages. La lumière : du jour, artificielle, directe, indirecte et réflecteurs. Les fonds. La stabilité (objets et appareil). Les problématiques de brillance, reflet et les rendus de texture. La couleur. Importation informatique. Comprendre la retouche, la post-production. Exploitation et format des images. Stockage et gestion de vos photos.

**Formateur :** Olivier Germain

**Durée totale :** 1 jour

**Lieu :**

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

Coût pour le professionnel : 25 €

Date : 6 juin

## Réussir ses photos pour mieux communiquer - la pratique

### Objectif

Savoir photographier ses créations pour les mettre en valeur, mieux communiquer, et mieux vendre !

### Approche pédagogique

Apports fondamentaux, support Powerpoint, exercices pratiques, boîte à outils.

### Programme

#### Mise en pratique

Les stagiaires sont invités à apporter un « petit » objet et leur appareil photo. Contraintes et solutions de prise de vue en fonction des éléments des stagiaires.

#### Réalisation de quelques prises de vue

Photographier un tableau / une toile. Photographier un objet avec des reflets ou des transparences. Photographier une série d'objet (Packshot). Montage d'un mini studio photo pour moins de 100€, voire beaucoup moins !

**Formateur :** Olivier Germain

**Durée totale :** 1 jour

**Lieu :**

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

Coût pour le professionnel : 25 €

Date : 27 juin

## Apprendre à créer une newsletter en HTML pour envoi par e-mailing

### Objectif

Apprendre à créer une newsletter en HTML pour pouvoir y intégrer des images, des liens hypertextes.

### Approche pédagogique

Apports théoriques, pratiques et méthodologiques, exercices pratiques.

### Programme

#### Lancer une newsletter électronique

Définir les cibles et les objectifs de communication de votre newsletter. Repérer les solutions techniques et choisir la solution la plus adaptée. Connaître et respecter la législation en vigueur.

#### Concevoir et réaliser votre newsletter

Choisir les messages clés à communiquer, structurer le contenu de la lettre. Concevoir la maquette, définir la charte

graphique et bien utiliser la couleur.

#### Enrichir la newsletter

Ajouter des liens hypertexte, intégrer les contraintes d'affichage des images, veiller à la mise en page.

#### Diffuser la newsletter et favoriser l'ouverture

Définir des champs d'en-tête pertinents : optimiser la délivrabilité (filtres anti-spam), mesurer l'efficacité : taux d'ouverture et taux de clic.

**Formateur :** Agent CMA

**Durée totale :** 1 jour

**Lieu :**

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

Coût pour le professionnel : 25 €

Date : 20 juin

## Créer son book

### Objectif

Choisir et traiter ses photos. Créer une ambiance esthétique et harmonieuse. Mettre en page un document en vue de le faire imprimer ou de l'envoyer en pdf.

### Approche pédagogique

Apports fondamentaux, illustrations grâce à des cas concrets, support Powerpoint, boîte à outils.

### Programme

#### Mettre en page un document

Règles de base de la mise en page. Utilisation des polices et des couleurs. Cohérence globale du dossier.

#### L'ambiance

Savoir donner du rythme durant la lecture. Rester cohérent avec l'ambiance des photos.

#### Texte

Quel texte dans un book ? Explications, invitation au voyage, démarche créative... Légendes, copyright... Coordonnées

#### Choisir et traiter ses photos

Vues générales, photos de détails. Recadrer et intégrer les photos à un document.

#### Impression

Choix du papier, (différents grammage et qualité). Choix du format. Vérification de la résolution finale du document adaptée à l'impression chez un imprimeur. Export du document pour l'imprimeur. Export d'une version pour une utilisation par email

**Formateur :** Agent CMA

**Durée totale :** 2 jours

**Lieu :**

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

Coût pour le professionnel : 50 € pour les 2 jours

Date : 31 mai et 7 juin

## Créer sa page Facebook, et Google +

### Objectif

Comprendre l'intérêt et savoir utiliser Facebook et Google +.

### Approche pédagogique

Apports fondamentaux, exercices pratiques.

### Programme

#### Facebook :

Comprendre les différences entre profil et page. Connaître le fonctionnement du fil d'actualité, et toutes les possibilités de créer un post. Configurer les paramètres du journal et des identifications. Configurer les paramètres de confidentialité. Créer sa page Facebook. Programmer un post. Mettre en ligne des contenus photo, vidéo.

Créer un événement. Mettre un post en avant gratuitement. Inviter les contacts. Importer une liste d'adresses email. Inviter les amis. Partager la page professionnelle. Mettre en place des liens sur votre site internet. Aimer d'autres pages.

#### Google + :

Comprendre l'intérêt de Google +, créer son compte Google +, et Google business.

**Formateur :** Agent CMA

**Durée totale :** 1 jour

#### Lieu :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

Coût pour le professionnel : 25 €

Date : 15 février

## Rédiger ou faire son dossier de presse

### Objectif

Rédiger des documents à destination des journalistes en utilisant leurs techniques rédactionnelles, maîtriser les techniques de rédaction et de mise en forme d'un communiqué et d'un dossier de presse.

### Approche pédagogique

Apports fondamentaux, boîte à outils, exercices pratiques.

### Programme

#### Rédiger un communiqué de presse percutant :

Objectifs et finalités d'un communiqué de presse, les atouts pour le réussir et retenir l'attention du journaliste : angle, message essentiel, titre, contact... Les techniques rédactionnelles adaptées, les accroches, quand expédier un communiqué de presse ? Comment ? A qui ? Adapter le communiqué aux différents médias, quelles retombées en espérer ?

#### Monter un dossier de presse :

Les différences fondamentales entre communiqué de presse et dossier de presse. Objectifs et finalités d'un dossier de presse, la structure du dossier de presse, quand concevoir un dossier de presse ? Comment et à qui le remettre ? Quand ? Maîtriser la forme : mise en page, titre, sommaire. Travailler les messages : angles, messages essentiels, rédaction des textes et des titres annexes. Illustrations.

**Formateur :** Christel Valenza

**Durée totale :** 1 jour

#### Lieu :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

Coût pour le professionnel : 25 €

Date : 16 octobre

## Référencement Community Management

### Objectif

Etre visible et bien placé naturellement dans les moteurs de recherche. Utiliser les réseaux sociaux pour développer son activité.

### Approche pédagogique

Apports fondamentaux, illustrations grâce à des cas concrets, support Powerpoint, boîte à outils, exercices pratiques.

### Programme

#### Référencement :

Comprendre les bases du référencement : qu'est-ce que le référencement ? Les moteurs de recherches, la pertinence et la notoriété. Comprendre l'utilité des mots clefs et les définir : un mot clef à quoi ça sert ? Lister ses mots clefs, les recherches, les mots-clefs de ses concurrents. La pertinence : qu'est-ce que c'est ? Optimisation du site et des mots clefs, gérer son contenu. La notoriété : qu'est-ce que c'est ? comment et où obtenir un lien ? Les liens à forte notoriété, qu'est-ce qu'un bon lien ?

#### Community Management :

Les bases : pourquoi être sur les réseaux sociaux ? qu'est-ce que le community management ? Quelle stratégie pour quels objectifs ? Être à l'écoute sur les réseaux sociaux : mes objectifs ? Outils de statistiques, de veille en temps réel et automatisée. S'exprimer sur les réseaux sociaux : comment prendre la parole ? Communauté d'influence, de partage et de collaboration. Gérer une communauté : comment animer une communauté ? La gestion d'un bad buzz, tuer une mauvaise information, utiliser EcPaRe sur les réseaux sociaux

**Formateur :** Agent CMA

**Durée totale :** 2 jours

#### Lieu :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

Coût pour le professionnel : 50 € pour les 2 jours

Date : 19 et 20 avril

## Créer son site Internet

### Objectif

Créer son site Internet à l'aide d'outils de création gratuits (Wix) et depuis un modèle prédéfini.

### Approche pédagogique

Maîtriser l'environnement Windows. Posséder les connaissances Internet de base (navigation, recherche)

### Programme

#### Règles à respecter pour la création d'un site Web

Ergonomie, navigation, charte graphique, graphisme et choix du thème, temps de chargement, l'hébergement (choix et coût), optimiser le référencement dès la conception.

#### Concevoir le site

Installer et paramétrer. Cahier des charges. Sélectionner et paramétrer le thème. Graphisme et mise en page du site.

Intégrer un slider, des zones de texte, des photos... Insérer les icônes des réseaux sociaux, ajouter un formulaire de contact, référencement naturel. Gérer votre back-office - administration du site.

#### Travailler sur les images

Les formats image (PNG, GIF, JPEG), modifier les images, les rapports taille/poids et vitesse de chargement.

**Formateur :** Agent CMA

**Durée totale :** 3 jours

#### Lieu :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

Coût pour le professionnel : 75 € pour les 3 jours

Date : 31 janvier, 1<sup>er</sup> février et 7 mars

## ➤ AIDE RÉDACTIONNELLE ET CONSEIL

### Présenter et valoriser son activité Niveau 1

#### Objectif

Se présenter, construire son CV. Présenter sa démarche artistique, son œuvre. Choisir et traiter ses photos. Mettre en page un document. Concevoir et envoyer son dossier.

#### Approche pédagogique

Apports fondamentaux, illustrations grâce à des cas concrets, support Powerpoint, boîte à outils.

#### Programme

##### Se présenter

Présenter son activité, son expérience, ses références, que faut-il dire.

##### Construire son CV

Les règles d'or d'un bon CV, objectif, créativité, cohérence, clarté. Le sens commercial. Les pièges à éviter.

##### Présenter sa démarche artistique

Thématiques explorées, sources d'inspiration, argumentation, références.

##### Présenter l'œuvre (en cas de concours)

Genèse de l'œuvre ou du projet, processus de création, étapes de fabrication et illustration. Descriptif et argumentation des techniques et matériaux utilisés.

##### Choisir et traiter ses photos

Vues générales, photos de détails. Recadrer et intégrer les photos à un document.

##### Mettre en page un document

Cohérence globale du dossier. Règles de base de la mise en page. Utilisation des polices et des couleurs.

**Formateur :** Christel Valenza

**Durée totale :** 2 jours séparés

**Lieu :**

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

Coût pour le professionnel : 50 € pour les 2 jours

Date : 25 et 26 janvier  
25 et 26 septembre

### Présenter et valoriser son activité Niveau 2

Accessible aux stagiaires qui ont suivi le niveau 1

#### Objectif

Analyser et parfaire les documents réalisés et apportés par les stagiaires qui ont suivi le niveau 1.

#### Approche pédagogique

Apports fondamentaux, boîte à outils, exercices pratiques.

#### Programme

Présentation des documents réalisés par les stagiaires du niveau 1. Analyse des contenus et de la mise en page.

Propositions de corrections des contenus et de la mise en page. Exercices pratiques sur documents.

**Formateur :** Christel Valenza

**Durée totale :** 1 jour

**Lieu :**

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

Coût pour le professionnel : 25 €

Date : 2 février  
10 octobre

## ➤ DESIGN

### Mieux dessiner pour mieux vendre Niveau 1

#### Objectif

Apprendre à réaliser rapidement un croquis par la maîtrise de techniques simples de dessin et efficaces au service de la vente.

#### Approche pédagogique

Changement d'hémisphère pour libérer la main, travail chronométré. **Fournitures de dessin fournies par les stagiaires.**

#### Programme

Techniques de lâcher prise. Travail sur la posture. Le tracé à main levée / technique pour lâcher sa main et dessiner juste. La mise en couleurs. Techniques (feutres, pastel, crayon de couleurs, marqueurs).

Ombres et lumières. Perspective 1 point de fuite. Cercle chromatique. Ombres propres. Comment dessiner tissus / bois / miroir / verre / alu / inox / chrome...

**Formateur :** Pascal Waroquier

**Durée totale :** 2 jours

**Lieu :**

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

Coût pour le professionnel : 50 € pour les 2 jours

Date : 2 et 3 octobre

### Mieux dessiner pour mieux vendre Niveau 2

Accessible aux stagiaires qui ont suivi le niveau 1

#### Objectif

Être capable de dessiner avec aisance ses propres produits dans leur environnement de façon rapide au service de la vente.

#### Approche pédagogique

Changement d'hémisphère pour libérer la main, travail chronométré. **Fournitures de dessin fournies par les stagiaires.**

#### Programme

Rappel de la première formation : perspective 1 point de fuite, les ombres et les lumières. Ombres portées. Comment dessiner un reflet.

Création de fondu. Perspective 2 points de fuite. Maîtriser les croquis couleurs en 10 minutes. Maîtriser un rendu couleurs finalisé en 1 heure.

**Formateur :** Pascal Waroquier

**Durée totale :** 2 jours

**Lieu :**

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

Coût pour le professionnel : 50 € pour les 2 jours

Date : 8 et 9 juin

## Apprendre à créer sa ligne de produits Niveau 1

### Objectif

Être capable de mettre en place une méthodologie pour concevoir efficacement ses propres produits. Être capable de les développer pour les vendre au bon prix avec une cible commerciale établie.

### Approche pédagogique

Salle équipée informatique avec réception WIFI, **fournitures de matériel de dessin apportées par les stagiaires**. Exemple concret, travail sur son propre projet de façon progressive avec des objectifs simples.

### Programme

**Rédaction d'un cahier des charges** : qui est mon client type ? Style de vie, catégorie socio-professionnelle, budget, attentes... Réalisation d'une **planche tendance** numérique.

**Techniques simples de croquis** pour exprimer rapidement ses idées. **Réaliser ses recherches** et croquis. **Réaliser son avant-projet** : application concrète.

**Formateur** : Pascal Waroquier

**Durée totale** : 2 jours

**Lieu** :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

**Coût pour le professionnel** : 50 € pour les 2 jours

**Date** : 19 et 20 janvier  
6 et 7 juillet

## Dessiner à la main sur tablette

### Objectif

Être capable de dessiner à la main, de mettre en couleurs un dessin existant et de retoucher une image sur l'appli Sketchbook (tout type de tablettes).

### Approche pédagogique

Stage 100% pratique. Apports fondamentaux, exercices pratiques. **Tablette fournie par chaque stagiaire**.

### Programme

**Découverte des outils indispensables – manipulation – calques**

Croquis et dessin (d'après photo ou non), mise en couleurs d'après dessin papier, retouche de photos, prise de note / prise de cotes, compte-rendu de chantier.

**Importation d'une image – enregistrement et envoi par mail du dessin.**

**Formateur** : Pascal Waroquier

**Durée totale** : 1 jour

**Lieu** :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

**Coût pour le professionnel** : 25 €

**Date** : 14 avril

## Apprendre à créer sa ligne de produits Niveau 2

Accessible aux stagiaires qui ont suivi le niveau 1

### Objectif

Être capable de mettre en place une méthodologie pour concevoir efficacement ses propres produits. Être capable de les développer pour les vendre au bon prix avec une cible commerciale établie.

### Approche pédagogique

Salle équipée informatique avec réception WIFI, **fournitures de matériel de dessin apportées par les stagiaires**. Exemple concret, travail sur son propre projet de façon progressive avec des objectifs simples.

### Programme

Analyse de votre avant-projet en adéquation avec votre planche tendance numérique. Analyse de la valeur ajoutée concrètement sur avant-projet. Début de la phase projet.

Dimensionnement. Phase maquette d'étude éch. 1/1 ou 1/10<sup>ème</sup> selon les projets. Réflexion sur les matériaux. Validation du projet. Analyse des coûts. Synthèse et conclusion.

**Formateur** : Pascal Waroquier

**Durée totale** : 2 jours

**Lieu** :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - 79 NIORT

**Coût pour le professionnel** : 50 € pour les 2 jours

**Date** : 4 et 5 mai  
20 et 21 septembre



**MISSION RÉGIONALE MÉTIERS D'ART**

22 rue des Herbillaux - 79000 NIORT - Tél. 05 49 77 87 85

Courriel : [contactmrma@crma-poitou-charentes.fr](mailto:contactmrma@crma-poitou-charentes.fr)

Internet : [www.metiers-art.com](http://www.metiers-art.com)



**Le coût des formations qui vous sont proposées dans ce catalogue est allégé du fait de la participation financière du Conseil Régional Nouvelle-Aquitaine et du Fonds Régional de la formation de l'artisanat.**