



# ATELIERS MUTUALISES

Un parcours proposé par les coopératives



&



graines de sol  
entrepreneurs inspirés

## Méthodologie

- L'interaction
- La mise en pratique
- L'échange d'expérience

## Support

Présentations et diapos remis en format papier

## Lieux

Alternativement à  
Escale Création  
Graines de SOL



## Animation

Par un intervenant de  
l'une ou l'autre des  
coopératives



## 1 trimestre

Pour suivre le  
parcours compet

## 3 heures

Par atelier



## Calendrier

Diffusé chaque  
trimestre

## Inscription

Au préalable via  
l'agenda en ligne de  
votre coopérative ou  
par téléphone

# OBLIGATOIRES

# MUTUALISES

# PRATIQUES

1 CONSTRUIRE MON PROJET

## SPECIFIQUES Graines de SOL

- a BIENVENUE !
- b LOUÏTY I
- c LOUÏTY II
- d LOUÏTY III
- e DEVENIR ASSOCIÉ.E

- 2 MON OFFRE - MES CLIENTS
- 3 BUSINESS MODEL CANVAS
- 4 MAITRISER SES PRIX DE VENTE
- 5 STRATEGIE DE COMMUNICATION
- 6 OUTILS DIGITAUX DECOUVERTE
- 7 RGPD – PROTEGER SES DONNEES
- 8 GERER SA RELATION CLIENT
- 9 CONSTRUIRE SON PREVISIONNEL
- 10 GESTION DU TEMPS
- 11 PROSPECTION COMMERCIALE
- 12 QUALIOPi BASE

- 18 2 MIN POUR CONVAINCRE
- 19 MENER UN ENTRETIEN COMMERCIAL
- 20 POSTURE ENTREPRENEURIALE
- 21 VENTE DE PRODUITS EN DIRECT
- 13 APPROFONDIR SON TRAVAIL DE CREATION ARTISTIQUE
- 14 ESQUISSE SON IDENTITE VISUELLE
- 15 BATIR SES RELATIONS PRESSE
- 16 EXPLOITER DES DROITS D'AUTEUR
- 17 REPONDRE A UN APPEL D'OFFRE PUBLIQUE

# CONSTRUIRE MON PROJET

Marie-Colombe TROLLE



## PREREQUIS

Aucun

## OBJECTIFS

- ✓ Préciser son projet d'activité et identifier son propre stade d'avancement
- ✓ Connaître les différentes étapes du parcours entrepreneurial et les spécificités de l'approche coopérative
- ✓ Définir les étapes indispensables pour avancer et identifier les ateliers pouvant vous aider tout au long de votre parcours



Pour arriver à bon port, j'ai besoin de connaître le chemin, d'être muni(e) d'une bonne carte et de repérer les points de ravitaillement... Par quoi je commence ? Où j'en suis ?

Cet atelier permet d'appréhender les **différentes étapes** nécessaires à la mise en place de votre projet, depuis la validation de votre idée jusqu'à sa concrétisation.

# MON OFFRE MES CLIENTS

Marie-Hélène MERLET

## PREREQUIS



- ✓ Avoir participé à l'atelier CONSTRUIRE SON PROJET
- ✓ Savoir formuler son offre
- ✓ Avoir identifié ses prospects/clients
- ✓ Avoir identifié ses concurrents

## OBJECTIFS



- ✓ Appréhender la notion de marché pour la mise en place d'une offre pertinente
- ✓ Segmenter ses clients et comprendre la notion de ciblage
- ✓ Apprendre à se mettre à la place de son client
- ✓ Définir et valider sa proposition de valeur et le positionnement de son offre
- ✓ Comprendre la notion de positionnement

Créer une activité, c'est développer un produit ou un service qui apporte une plus-value sur un marché existant. Pour en comprendre les codes et se positionner par rapport à l'offre et la demande : pas de mystère, il faut connaître son marché !

Cet atelier apporte des éléments de compréhension de la construction d'une proposition de valeur et permet ainsi à l'entrepreneur de définir son offre en adéquation avec son positionnement et son marché, tout en répondant à un besoin client réel et identifié.

# BUSINESS MODEL CANVAS

Marie-Colombe TROLLE



## PREREQUIS

Avoir participé à l'atelier  
MON OFFRE MES CLIENTS

OU

Avoir démarré son activité  
depuis plus de 6 mois

## OBJECTIFS



- ✓ Comprendre l'enjeu et rendre visible les composantes du modèle économique
- ✓ Chiffrer les objectifs économiques de son activité et en vérifier la cohérence
- ✓ Construire le canevas de son activité (Business Model Canvas).

L'enjeu de toute activité économique est de générer une valeur. Quels sont mes coûts de fabrication ? Mes charges de structure ? Ma capacité de production ?

Cet atelier permet de réfléchir à la mise en place d'une organisation qui soit cohérente, équilibrée et pérenne.

# MAITRISER SES PRIX DE VENTE

Olivier FAVRE



## PREREQUIS

Avoir participé à l'atelier  
CONSTRUIRE SON PROJET

## OBJECTIFS



- ✓ Les enjeux et la représentation du prix
- ✓ La notion de prix de marché
- ✓ La construction comptable du prix
- ✓ La capacité de production

Votre offre commerciale est maintenant définie ; il faut maintenant en fixer le prix de vente ! Comment calculer mon coût de production ? Comment atteindre mes objectifs et être cohérent avec la valeur du marché ? Défendre son prix, c'est en maîtriser toutes les composantes !!

Cet atelier apporte des éléments de compréhension de la **construction d'un prix** et permet à l'entrepreneur d'identifier ses charges fixes et variables afin de **calculer ses coûts de revient**.

# STRATEGIE DE COMMUNICATION

Pascale BERTHAULT



## PREREQUIS

Avoir participé à l'atelier  
CONSTRUIRE SON PROJET

## OBJECTIFS



- ✓ Acquérir une vision d'ensemble des enjeux
- ✓ Comprendre les notions de stratégie de communication : cibles, canaux, identité visuelle
- ✓ Réaliser sa propre communication : outils et moyens

Vous avez défini votre offre et votre modèle économique, maintenant, il faut vous faire connaître! Comment communiquer efficacement ? Quels sont les différents supports ? Concrètement, je dois faire des choix avant de concevoir mes outils de communication.

Cet atelier apporte des éléments de compréhension de la **stratégie de communication** ainsi qu'une présentation de différents **outils**. Il permet à l'entrepreneur de mettre de la réflexion dans ses choix de communication, de concevoir ses propres outils et d'établir ainsi un plan d'actions relatif à son activité.



# OUTILS DIGITAUX DECOU- VERTE

Pascale BERTHAULT



## PREREQUIS

Avoir participé à l'atelier  
STRATEGIE DE  
COMMUNICATION

## OBJECTIFS



- ✓ Savoir choisir son/ses outil-s numérique-s avec pertinence
- ✓ Explorer les réseaux sociaux / Mailchimp / Wordpress

Vous avez validé votre stratégie de communication et souhaitez définir les outils digitaux cohérents pour la mettre en œuvre.

Cet atelier fait un tour d'horizon des outils digitaux existants et sert de guide pour apprendre à communiquer sur les réseaux ou comment devenir un community manager !

# RGPD – PROTEGER SES DONNEES

Pascale BERTHAULT

Les personnes ayant  
un site internet ou manipulant  
des données sensibles doivent  
suivre cet atelier obligatoirement



## PREREQUIS

Avoir participé à l'atelier  
STRATEGIE DE COMMUNICATION



## OBJECTIFS

- ✓ Comprendre la RGPD, les risques et ma responsabilité.
- ✓ Pouvoir mettre en place des pratiques conformes à la loi.

La RGPD ? Est-ce que cela vous parle ? Parce que vous êtes tous concerné par la Règlementation Générale sur la Protection des Données, cet atelier vous donnera les informations nécessaires pour mieux comprendre de quoi il s'agit afin de mieux appréhender les risques liés à la protection des données récoltées dans le cadre de votre activité.

Découvrez également quelques bonnes pratiques et principes à mettre en place facilement pour agir en conformité avec la loi.

# GERER SA RELATION CLIENT

Olivier FAVRE



## PREREQUIS

Avoir déjà facturé

## OBJECTIFS



- ✓ Prendre conscience des enjeux de la relation client
- ✓ Connaître les différentes approches (par la transaction : devis, contrats, CGV / par le relationnel : connaissance du client, adaptabilité de l'offre, fidélisation )

Vous avez démarré votre activité, et pour assurer sa pérennité, vous devez anticiper et gérer votre relation client. Comment construire une relation commerciale claire pour éviter les conflits? Comment gérer les litiges? Quels outils sont à concevoir?

Cet atelier apporte des éléments pour mieux appréhender **l'approche de sa clientèle** et permet à l'entrepreneur de mettre en place les outils afférents en lien avec son activité.

# CONSTRUIRE SON PREVI- SIONNEL

Stephan ROUCHON



## PREREQUIS

Avoir participé à l'atelier  
CONSTRUIRE SON PROJET

## OBJECTIFS



- ✓ Poser des chiffres et ainsi visualiser concrètement son activité
- ✓ Fixer des objectifs de vente, apprendre à faire des choix de gestion plus stratégique

Cet atelier vous permettra de projeter en chiffre votre activité pour permettre de la piloter, mieux prévoir vos investissements et dépenses, afin mieux développer votre activité.

# GESTION DU TEMPS

Marie-Hélène MERLET



## PREREQUIS

Suivre son temps perso et pro sur un agenda au minimum deux semaines avant l'atelier, à apporter le jour de l'atelier.



## OBJECTIFS

- ✓ Prendre conscience de sa gestion du temps
- ✓ Aborder différents outils pour apprendre à mieux gérer son temps
- ✓ Refixer de nouveaux objectifs pour développer plus sereinement son activité

Depuis que vous êtes entrepreneur, vous devez davantage jongler entre les différentes activités professionnelles sans pour autant mettre de côté votre vie personnelle. Ce n'est pas toujours chose facile!

Cet atelier pratique vous permettra de faire un auto-diagnostic de la façon dont vous gérez votre temps et de bénéficier de quelques outils et conseils sur la gestion du temps pour atteindre vos objectifs et mieux organiser quotidien.

# PROSPECTION COMMERCIALE

Inès FOUVET



## PREREQUIS

Avoir participé à l'atelier  
MAITRISER SES PRIX DE  
VENTE et MON OFFRE MES  
CLIENTS



## OBJECTIFS

- ✓ Lever les freins liés à la prospection commerciale
- ✓ Apporter une méthodologie
- ✓ Connaître les outils de prospection et l'intérêt de mesurer leur efficacité

Maintenant, il me faut trouver des clients, et donc démarrer ma prospection commerciale ! Vendre est un élément nécessaire et obligatoire dans le cadre du développement de son activité. La prospection commerciale, pour être efficace, doit être réfléchie et organisée. Cet atelier apporte des éléments de compréhension sur comment prospecter, avec quels outils, quels moyens et quelles cibles.

# QUALIOPI BASE

Olivier FAVRE & Céline RIOLO

## PREREQUIS



Envisager de facturer des prestations relevant du secteur de la formation professionnelle continue.

## OBJECTIFS



- ✓ Apporter aux entrepreneurs formateurs des éléments-clé de compréhension du cadre légal de la formation professionnelle et de ses applications spécifiques à la démarche mutualisée portée par les CAE-OF
- ✓ Permettre aux participants de se positionner pour la suite éventuelle de leurs parcours interne : Sous-traitant / Responsable de Formation

**Porte d'entrée du parcours formateur interne**, l'atelier QUALIOPI BASE s'adresse aux porteurs de projets souhaitant intervenir dans le champ de la formation professionnelle, à titre principal ou accessoire, **en sous-traitance ou en direct auprès de leur clientèle.**

# APPROFONDIR SON TRAVAIL DE CREATION

Maud LECHEVALLIER

## PREREQUIS



Avoir initié un travail de recherches ou de productions artistiques.

## OBJECTIFS



Identifier les phases de travail préalables à la production artistique et les conditions de travail nécessaires au déploiement de la créativité :

- ✓ identifier ses centres d'intérêts et ses sujets de prédilection
- ✓ documenter sa pratique artistique
- ✓ analyser son environnement de travail
- ✓ repérer les conditions de travail favorables

Le romantisme a longtemps mystifié **la notion de créativité**. Cette dernière fait pourtant partie intégrante du travail des professionnels du secteur artistique et culturel.

**Comment la nourrissez-vous ? Quelles formes prend-t-elle ? Par quels cheminements passez-vous pour la mettre au travail ?**

Autant de questions à explorer ensemble pour apprivoiser ce grand fauve !



# ESQUISSE SON IDENTITE VISUELLE

Charline EYCHENNE

## PREREQUIS



Avoir suivi l'atelier "Intro à la communication", avoir conscience de son positionnement (valeurs, environnement)

## OBJECTIFS



Comprendre les enjeux d'une image de marque pour le développement de son activité.

Assimiler la méthodologie à mettre en place.

**Monter son identité visuelle** n'est pas une mince affaire !

**Nous vous proposons d'explorer quelques étapes préalables :**

- une définition claire du message de votre marque,
- un design et un contenu cohérents,
- un environnement visuel bien pensé (code couleurs, secteurs, cibles...),
- un brief créatif et un moodboard efficaces.

# BATIR SES RELATIONS PRESSE

Intervenante extérieure : Françoise DEYDIER

## PREREQUIS



Avoir bien positionné et défini son projet professionnel, en maîtriser les éléments de langage clés.

## OBJECTIFS



Comprendre les enjeux des relations presse au service du développement de son activité :

- ✓ comment mettre en place des RP efficaces
- ✓ les outils et étapes d'une opération presse
- ✓ le suivi et l'utilisation des relations presse

Vous visez la notoriété mais vous ne savez pas par où commencer pour décrocher un encart dans votre journal préféré ?!

Azelar, Graines de Sol et Escalé Création lancent un nouvel atelier collectif pour vous aider à y voir plus clair.

Une intervenante spécialisée, Françoise Deydier, vous apportera les clés pour **construire vos outils et établir une stratégie de relations presse efficace.**

# EXPLOITER DES DROITS D'AUTEUR

Intervenante extérieure : Valérie DOR

## PREREQUIS



Avoir participé à l'atelier  
CONSTRUIRE SON PROJET

## OBJECTIFS



Comprendre le principe essentiel de la propriété intellectuelle :

- ✓ droits d'auteurs
- ✓ droits voisins
- ✓ droit des marques
- ✓ droits à l'image

Être auteur, interprète, éditeurs, diffuseurs ou travailler en collaboration avec ses corps de métier induit le besoin de respecter, et donc de connaître, les **grands principes de la propriété intellectuelle**.

Valérie Dior, juriste et formatrice spécialisée dans ce domaine, sera une source d'informations et de bonnes pratiques précieuse en matière de droits d'auteur !

# REPONDRE A UN APPEL D'OFFRE PUBLIQUE

Intervenante extérieure : Sandrine GREZE

## PREREQUIS



Avoir participé à l'atelier  
CONSTRUIRE SON PROJET

## OBJECTIFS



- ✓ Comprendre les enjeux principaux des marchés publics,
- ✓ Se positionner de manière juste vis-à-vis d'un appel d'offre,
- ✓ Gagner en efficacité dans la veille et la réponse.

Seront mobilisés sur cette journée entière de formation des apports théoriques et des études de cas afin de sensibiliser au mieux les participants à l'exercice délicat de la réponse aux appels d'offres publiques.

Les participants ayant déjà répondu à des marchés publics seront invités à partager les réflexions, doutes et choix stratégiques mobilisés sur leurs expériences précédentes.

# 2 MIN POUR CONVAINCRE

Pascale BERTHAULT



## PREREQUIS

Avoir participé à l'atelier  
MON OFFRE MES CLIENTS

## OBJECTIFS



- ✓ Comprendre les grands principes du pitch, la structure type et les erreurs à éviter
- ✓ Pratiquez le pitch en groupe afin d'être mieux préparé le jour j

Et si vous deviez présenter votre projet, votre activité en 2 minutes ? C'est ce que cet atelier vous propose de pratiquer. Apprendre à se présenter de façon synthétique et impactante afin de mettre toutes les chances de votre côté pour obtenir des rendez-vous clients ou plus.

# MENER UN ENTRETIEN COMMERCIAL

Inès FOUVET



## PREREQUIS

Avoir participé à l'atelier  
CONSTRUIRE SON PROJET

## OBJECTIFS



- ✓ Découvrir les enjeux, les étapes d'un l'entretien commercial
- ✓ Apprendre les techniques de base : répondre aux objections, poser des questions ouvertes, conclure etc.
- ✓ S'exercer dans un cadre bienveillant avant de se confronter aux clients
- ✓ S'enrichir des expériences des autres coopérateurs

Osez mener des entretiens commerciaux et ainsi développer votre activité. Dans cet atelier il s'agit de comprendre les enjeux qui se cachent derrière une entretien, et découvrir les clefs qui vous aideront à être plus à l'aise dans cette pratique.

# POSTURE ENTREPRENEU- RIALE

Olivier FAVRE



## PREREQUIS

Avoir participé à l'atelier  
CONSTRUIRE SON PROJET

## OBJECTIFS



- ✓ Identifier ses points forts naturels
- ✓ Identifier ses axes de progression
- ✓ S'inspirer de cas concrets

« Être entrepreneur »  
qu'est ce que cela  
implique?  
Il n'y a pas de « profil  
génétique »  
d'entrepreneur, pas de  
prédispositions  
particulières mais plutôt la  
conjonction et la  
combinaison de différents  
traits de caractère,  
savoir-être et savoir-faire  
qui favorisent la  
démarche  
entrepreneuriale.

# VENTE DE PRODUITS EN DIRECT

Magali PECHAIRE



## PREREQUIS

Proposer de la vente en direct / en présentiel aux particuliers

## OBJECTIFS



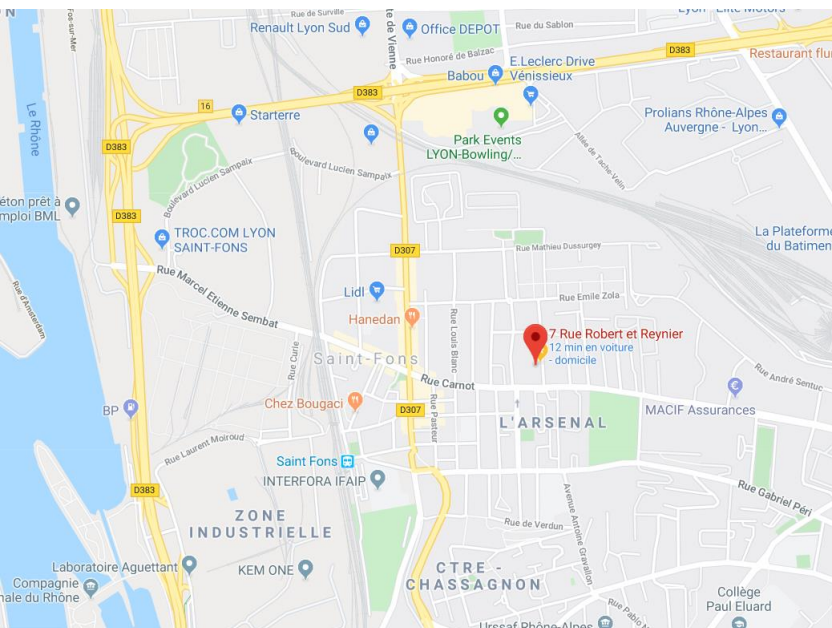
- ✓ Identifier ses blocages et points forts
- ✓ Comprendre le déroulé d'une vente en direct de produits
- ✓ S'entraîner à vendre

Vendre, c'est quoi ?  
Cet atelier décline les différentes étapes d'une vente mais aussi les clients types, les flux... Il met à jour les blocages et les démystifie. S'entraîner à vendre et gagner en sérénité.





graines de SOL



### Escale Création

7 rue Robert Reynier  
69190 Saint-Fons  
04 78 70 14 69

**Venir en transport en commun :**  
Lignes C12, arrêt Robert Reynier  
Lignes 60 et 93, arrêt Albert  
Thomas

Parking gratuit

### Graines de SOL

122 bis boulevard Emile Zola  
69600 Oullins  
04 78 15 92 32

**Venir en transport en commun :**  
Lignes 11, 12 ou 14  
Arrêt Les Bottières

Parking gratuit

