



ATELIERS MUTUALISÉS

Un parcours proposé par les coopératives



graines de SOL
entrepreneurs inspirés

azelar

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



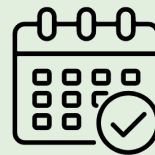
1 trimestre

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

MUTUALISÉS

PRATIQUES

1 CONSTRUIRE MON PROJET

SPÉCIFIQUES GDS

a BIENVENUE !

b LOUTY I

c LOUTY II

d LOUTY III

e DEVENIR ASSOCIÉ·E

2 MON OFFRE - MES CLIENTS

3 BUSINESS MODEL CANVAS

4 MAÎTRISER SES PRIX DE VENTE

5 STRATÉGIE DE COMMUNICATION

6 EXPLORER LES OUTILS NUMERIQUES

7 RGPD – PROTÉGER SES DONNEES

8 GÉRER SA RELATION CLIENT

9 CONSTRUIRE SON PRÉVISIONNEL

10 GESTION DU TEMPS

11 PROSPECTION COMMERCIALE

12 QUALIOPI BASE

13 2 MIN POUR CONVAINCRE

14 MENER UN ENTRETIEN COMMERCIAL

15 POSTURE ENTREPRENEURIALE

16 DIGIFORMA

azelar

Le pôle arts et culture met en place un programme d'ateliers complémentaires en invitant chaque année de nouveaux intervenants·es. Demandez la programmation de la saison en cours à votre chargée d'accompagnement !

CONSTRUIRE MON PROJET



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



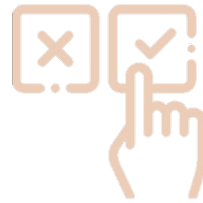
Pour arriver à bon port, j'ai besoin de connaître le chemin, d'être muni(e) d'une bonne carte et de repérer les points de ravitaillement... Par quoi je commence ? Où j'en suis ?

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.

BIENVENUE !

OBJECTIFS

- ✓ découvrir le fonctionnement de la coopérative
- ✓ comprendre les process
- ✓ connaître les outils et savoir où les trouver
- ✓ accompagner les premiers pas dans l'intranet

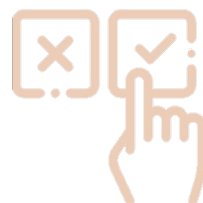


PREREQUIS

Avoir participé à un rendez-vous de 1^{er} accueil et être assuré pour votre activité

Cet atelier est l'occasion de **rencontrer l'équipe et signer votre contrat CAPE !!** A travers la lecture de celui-ci, nous évoquerons les process et outils mis à votre disposition pour bien démarrer votre activité. **De la facturation, aux notes de frais, de la Gouvernance partagée à l'intranet de la Serre**, venez découvrir la coopérative sous tous ses aspects !

LOUTY I



PREREQUIS

Aucun

OBJECTIFS

- ✓ Apporte le cadre général de la gestion des frais et achats de votre activité ;
- ✓ Fournir la méthodologie pour saisir les frais de déplacement dans le logiciel "Louty".

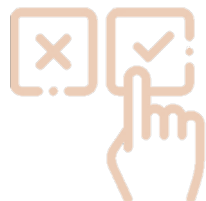


Cet atelier vous permettra d'apprendre **comment bien déclarer vos dépenses liées à votre activité.**

Il se compose de 2 parties :

- Les achats hors déplacement (Grille Achat) ;
- Les frais de déplacement ("Louty").

LOUTY II



PREREQUIS

Avoir participé à LOUTY I

OBJECTIFS

- ✓ Vous apporter le cadre général de la gestion commerciale de votre activité.
- ✓ Fournir la méthodologie pour réaliser devis et factures clients dans le logiciel Louty.

La facturation ? Le cœur même de votre activité !

Cet atelier permet de bien comprendre et maîtriser la réalisation de vos devis et factures clients



LOUTY III

PREREQUIS

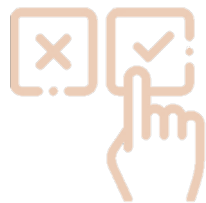
- ✓ Avoir participé à LOUTY I et II
- ✓ Avoir eu quelques opérations de ventes, d'achats et de frais
- ✓ De la bonne humeur

Louty III vous donnera quelques clés de compréhension sur la comptabilité (en général) afin de pouvoir (enfin !) **comprendre et analyser vos chiffres.**

- **Une partie théorique :** les bases de la comptabilité

- **Une partie pratique :** les rapports de gestion & manipulation de Louty

DEVENIR ASSOCIÉ·E



PREREQUIS

Envie d'en savoir plus sur le sociétariat

OBJECTIFS

- ✓ Découvrir le sociétariat au sein de Graines de SOL et comment devenir associé

Choisir une coopérative, c'est choisir la **possibilité de prendre part aux décisions stratégiques** et devenir véritablement **partie prenante de l'entreprise partagée** en devant associé.e.

Mais c'est quoi être associé d'une SCIC ?
Au sein de GDS ?
Comment fait-on ?

MON OFFRE MES CLIENTS

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

PREREQUIS



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

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



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.

MAÎTRISER SES PRIX DE VENTE



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**.

STRATÉGIE DE COMMUNICATION



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.

EXPLORER LES OUTILS NUMÉRIQUES



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 numériques cohérents pour la mettre en œuvre.

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

RGPD – PROTÉGER SES DONNEES

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 concernés 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.

GÉRER SA RELATION CLIENT



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 PRÉVI- SIONNEL



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



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



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

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 leurs clientèle.**

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



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.

DIGIFORMA : La base de la prise en main



PREREQUIS

Être référencé.e en tant que Responsable de formation (dossier validé par le COVAL)

OBJECTIFS



- ✓ Saisir sa première formation sur la plateforme et les évaluations afférentes
- ✓ Apprendre à créer une session de formation et gérer son suivi de formation sur la plateforme

Vous venez d'être référencé.e en tant que Responsable de formation, il est temps de prendre en main Digiforma!

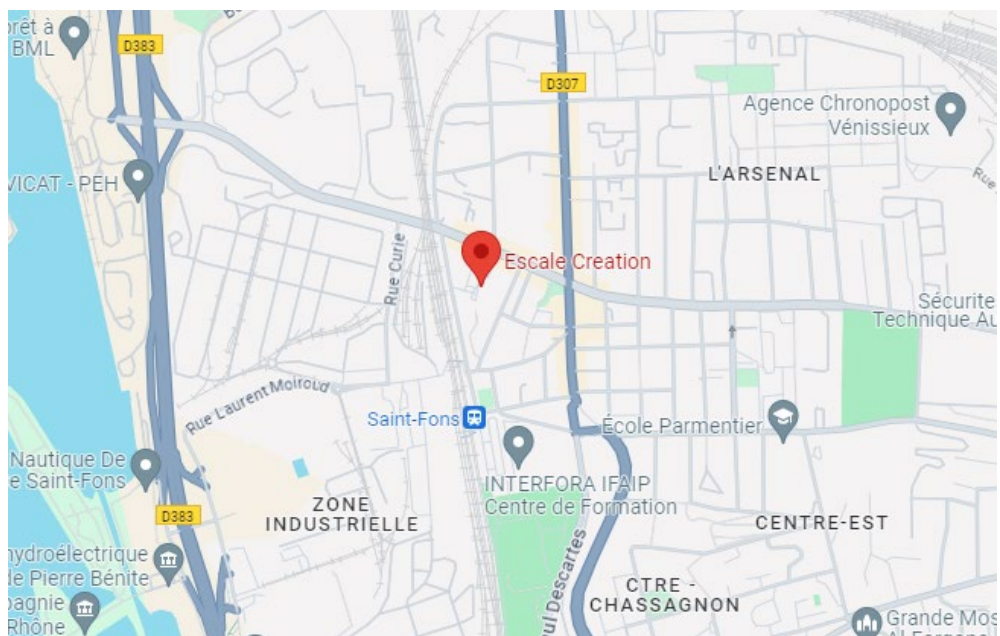
Cet outil vous permettra:

- de renseigner le catalogue externe de formation
- de suivre la gestion administrative de vos formations
- de déposer l'ensemble des éléments de preuve pour répondre aux exigences QUALIOP1



Pour aller à Escale Création

11 Pl. Roger Salengro
69190 Saint-Fons
04 78 70 14 69



graines de SOL
entrepreneurs inspirés

Pour aller à GDS & Azelar

122B Bd Emile Zola
69600 Oullins
04 78 15 92 32

azelar

