

Planning de formation

Wedding Planner Laura Z

	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	
10h00 à 13h00	<p>Accueil et introduction</p> <p>Présentation (agence, directrice, formation, définition de son projet entrepreneurial)</p> <p>Étapes liées à la création ou reprise d'entreprise (choix de la structure, formes juridiques, formalités administratives, financières, business plan)</p> <p>Gestion d'entreprise (gestion financière, fiscal, sociale, documents financiers, réserver sa marque, nom de domaine)</p>	<p>Gestion - Stratégie commerciale</p> <p>Prise de rendez-vous, contact client, rendez-vous agence, élaboration d'un argumentaire, outils commerciaux : contrat et budget prévisionnel</p> <p>d'organisateur d'événements</p>	<p>Visite professionnelle / Développement de son réseau de partenaires</p> <p>10h30 - Visite d'un lieu de prestige à Paris en présence du directeur commercial</p> <p>Aspect créatif et financier</p> <p>Développer son offre commerciale</p> <p>12h00 - Cérémonie laïque</p>	<p>Pitch commercial / Etude de cas</p> <p>Simulation de rendez-vous client</p> <p>Développer son offre commerciale et élaboration d'outils commerciaux</p> <p>11h00 - Wedding Designer, création de moodboard et de planches tendances</p>	<p>Jour J</p> <p>Préparation du Jour J (conducteur technique, gérer le timing...)</p> <p>Etude de Cas</p> <p>Organisation d'un mariage avec support informatique et road book</p>	<p>Assistanat sur une réception Laura Z Organisation en fonction de la date de nos mariages et de vos disponibilités</p>	
13h00 à 14h00	<i>Déjeuner</i>						
14h00 à 18h00	<p>Analyse du marché concurrentiel (étude de marché : environnement, clients, concurrence)</p> <p>Stratégie de marketing/communication</p> <p>Se faire connaître et développer sa clientèle (identité agence et sa charte graphique, internet, relations presse, publicité, salons)</p> <p>Rencontre Professionnelle / Développement de son réseau de partenaires</p> <p>17h00 - Artificier</p> <p>Aspect créatif et financier</p>	<p>Création outils commerciaux / Travaux Pratiques</p> <p>Elaboration d'un budget personnalisé et d'un contrat</p> <p>Rencontre Professionnelle</p> <p>17h00 - Webmaster</p> <p>Référencement naturel et création de site internet</p>	<p>Rencontres Professionnelles / Développement de son réseau de partenaires</p> <p>14h00 - Photographe</p> <p>15h00 - Décorateur floral</p> <p>16h00 - Agent d'artistes</p> <p>17h00 - Vidéaste</p> <p>Aspect créatif et financier</p>	<p>Organisation de la réception : mobiliser, développer son réseau et perfectionner ses outils</p> <p>Recherche de lieux et prestataires, négociation de devis et contrats, suivi des clients au quotidien...</p> <p>Mise en pratique : élaboration d'outils commerciaux / Etude de cas</p> <p>17h00 - Préparation proposition commerciale et budgétaire pour rendez-vous client</p>	<p>Simulation rendez-vous client / Etude de Cas et mise en pratique</p> <p>Présentation de sa proposition commerciale et budgétaire</p>		<p>Assistanat sur une réception Laura Z Organisation en fonction de la date de nos mariages et de vos disponibilités</p>