

*Programme de la formation*  
*Wedding Planner Laura Z Organisation*



## **1. Du projet à la création d'entreprise**

- *Présentation de l'agence Laura Z Organisation (création, développement, rentabilité ...)*
- *Programme de la formation créer son agence d'organisation de mariages, devenir Wedding Planner*
- *Définir de façon claire et précise son projet de création et/ou reprise d'entreprise : les caractéristiques, les contraintes et les risques*
- *Les compétences nécessaires au chef ou repreneur d'entreprise*

## **2. Les étapes liées à la création d'entreprise :**

- *Connaitre son marché pour clarifier son projet : définir son offre et son positionnement (mix marketing)*
- *La création d'entreprise : le choix de votre structure*
- *Les différentes formes juridiques (avantages et limites)*
- *Les formalités administratives et juridiques pour la création de votre entreprise*
- *Le Business Plan*

## **3. La gestion d'entreprise**

- *La gestion financière, fiscale, sociale, les documents financiers : plan de financement, bilan, compte de résultats.*
- *Le démarrage de l'entreprise : préparer un rétro-planning de lancement.*
- *Comment réserver sa marque et réserver son nom de domaine : les formalités administratives*

## **4. Le descriptif du métier**

- *Son histoire, ses origines*
- *Le rôle de l'organisateur et ses missions*
- *Les compétences clés d'un Wedding Planner*

## **5. L'analyse du marché**

- *Etude de son environnement : les chiffres clés du mariage et du pacs en France*
- *Etude de la clientèle : profils et sociostyles*
- *Etude de la concurrence : les entreprises de Wedding Planner et event planner*
- *Apprendre les différents modes de rémunération d'une entreprise de Wedding Planner, la facturation*

## **6. Développer son offre commerciale : le Wedding Design**

- *Descriptif du métier de Wedding Designer*
- *Le rôle du Wedding Designer et l'organisation de ses missions*
- *Les compétences clés d'un Wedding Designer*
- *Développer et optimiser ses outils commerciaux : moodboard, planche tendance, plan en 3D*

## **7. Se faire connaître et développer sa clientèle : savoir communiquer sur son entreprise**

- *Apprendre à élaborer une stratégie marketing et communication*
- *L'identité graphique d'une agence : définir sa stratégie, son positionnement, ses valeurs*
- *Construire et développer sa présence sur Internet (outil indispensable)*
- *Construire son site Internet*
- *Référencement naturel et payant*
- *Développement de sa clientèle : savoir cibler ses actions commerciales*
- *Les relations presse, les salons du mariage...*
- *Les partenariats (blogs, TV, prestataires...)*
- *Les recommandations (« bouche à oreille », avis...)*
- *Les réseaux sociaux ( Instagram, Facebook, Pinterest, Tik-Tok...)*

## **8. La gestion commerciale**

- *Les qualités humaines indispensables d'un Wedding Planner*
- *Stratégie commerciale (élaboration d'un argumentaire) : l'importance du premier contact téléphonique*
- *Le premier rendez-vous à l'agence*
- *Initiation à l'utilisation des outils commerciaux*
- *Bâtir une proposition commerciale, élaborer un devis, rédiger un contrat*

## **9. Développer son offre commerciale : la cérémonie laïque**

- *Présentation de la prestation de la cérémonie laïque*
- *Construire une cérémonie sur-mesure*
- *Les différents rituels et leurs significations*

## **10. L'organisation de la réception**

- *Mobiliser, développer son réseau et perfectionner ses outils : la recherche de lieux, la présentation au client*
- *L'organisation des visites, le choix et la signature du contrat*
- *Mobiliser et développer son réseau d'intervenants : la recherche et la sélection des prestataires*
- *La demande de devis, l'organisation des réunions de présentation*
- *L'indispensable visite technique sur le lieu*
- *Le suivi du dossier avec les clients*

## 11. Préparation de la régie du Jour J

- La rédaction du déroulé technique
- Le dernier rendez-vous avec les clients
- La liste des invités, des tables...
- Le contenu du dossier client le Jour J
- La gestion du stress et des imprévus

## 12. Les évaluations et les rencontres durant la formation

- Rencontres avec des prestataires professionnels (aspect créatif et financier, développement de son réseau de partenaires) : photographe, vidéoman, coiffeur/maquilleur, agent d'artistes, orchestre, DJ, décorateur floral, concepteur de feux d'artifices, officiant de cérémonie, traiteur...
- Pitch commercial : simulation de rendez-vous client 2 par 2
- Elaboration d'outils commerciaux : présentation client, budget prévisionnel, planche tendance (mood board)
- Organisation d'un mariage avec support informatique et présentation à élaborer (mise en pratique en s'appuyant sur des outils commerciaux)



## *Formation pratique et mise en situation*

### Présence sur un mariage organisé par Laura Z Organisation

- Mise en pratique de la formation sur un réel événement
- Découverte d'une réception haut de gamme et luxe
- Mission d'assistanat général sur le mariage