

# Les fondamentaux du designer pour améliorer votre performance et votre réussite

Comprendre que le positionnement et la recherche de clients sont indispensables

4 jours / 30h

Tarif OPCO

1 050 € HT

Tarif de référence

1 760 € HT (possibilité en intra-entreprise)

Demandez la prise en charge de votre formation par votre OPérateur de COmpétences (OPCO)

## OBJECTIFS

- Faire comprendre aux jeunes designers comment positionner leur activité, se différencier, gagner en confiance dans la relation commerciale
- Répondre aux jeunes designers en questionnement sur leur croissance, leur positionnement, leur projet.

## PUBLIC CONCERNÉ

Designers en activité ou en devenir quel que soit le statut (indépendant, salarié, artiste-auteur, chef d'entreprise, demandeur d'emploi, étudiants en fin de cycle...).

## PRÉ-REQUIS

Justifier d'une activité de designer

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Quiz et évaluation en amont de la formation ; présentiel pour la durée de la formation ; validation des acquis après la formation. Alternance de théorie et de pratique individuelle ou en petits groupes grâce à de nombreux exercices pratiques. Possibilité de travailler sur les cas pratiques des apprenants.

## PROFIL DU FORMATEUR

Christophe Lemaire est designer indépendant ayant plus de 4 ans d'expérience en enseignement. Il est administrateur de l'Alliance France Design depuis 2013, en charge de la formation continue.

Programmation de la formation pour 2020		
-	janvier	2020
-	février	2020
-	mars	2020
-	avril	2020
-	mai	2020
8, 9 et 15, 16	juin	2020
29, 30 et 2, 3	juin / juillet	2020
-	août	2020
17, 18 et 24, 25	septembre	2020
22, 23 et 29, 30	octobre	2020
5, 6 et 19, 20	novembre	2020
1, 2 et 15, 16	décembre	2020

## LIEU DE LA FORMATION

AFD c/o Maison des photographes, 11 rue de Belzunce 75010 Paris.

## ACCÈS

Métro Poissonnière, Gare du Nord ou Barbès Rochechouard



Formation recommandée par l'Alliance France Design

## PROGRAMME

### Jour 1 / L'action commerciale et le marketing

- Identifier le marché du design en France, par spécialité
- Reconnaître le besoin de positionnement du designer, spécialisé ou pas, expert ou généraliste
- Comprendre les bénéfices de la différenciation
- Décrire sa vision du marché, sa proposition de vente
- Formaliser et suivre ses objectifs grâce à des outils simples et adaptés aux designers

#### MISE EN SITUATION (TRAVAIL EN BINÔME)

### Jour 2 / La position d'entrepreneur

- Comprendre comment choisir son statut social et fiscal d'exercice professionnel, et/ou opter pour l'activité en société
- Arbitrer en terme de protection sociale
- Évaluer les coûts et les garanties par statut social
- Identifier les besoins d'activité en société et savoir accéder aux ressources et conseils nécessaires pour créer une société
- Combiner plusieurs statuts pour gérer l'ensemble des activités du designer

#### MISE EN SITUATION

### Jour 3 / La création de valeur du design et la protection des œuvres

- Savoir argumenter sur la création de valeur ajoutée pour le client
- Mettre en place des indicateurs de création de valeur avec le client
- Construire les règles de sa tarification, évaluer les droits d'auteur
- Découvrir et savoir utiliser les outils de tarification existants pour les designers
- Comprendre la propriété intellectuelle, différencier la propriété littéraire et artistique de la propriété industrielle
- Utiliser les outils de protection des œuvres de design
- Encadrer ses commandes avec des documents juridiquement sûrs
- Protéger juridiquement ses œuvres existantes ou anciennes
- Comprendre, justifier et exploiter les droits d'auteur
- Connaître les Organismes de Gestion Collective (OGC), ou sociétés d'auteur, de la branche du design

#### JEU DE RÔLE, MISE EN SITUATION (TRAVAIL EN BINÔME)

### Jour 4 / La relation client

- Analyser le comportement du client et son propre comportement dans la relation commerciale
- Évaluer les besoins du client, valider l'approche du designer avec assertivité
- Comprendre la recherche de confiance et d'expertise du client dans la relation commerciale
- Construire les conditions de la confiance dans la relation commerciale
- Convaincre en public

#### JEU DE RÔLE (TRAVAIL EN BINÔME)

#### EXPRESSION ORALE



consiliom