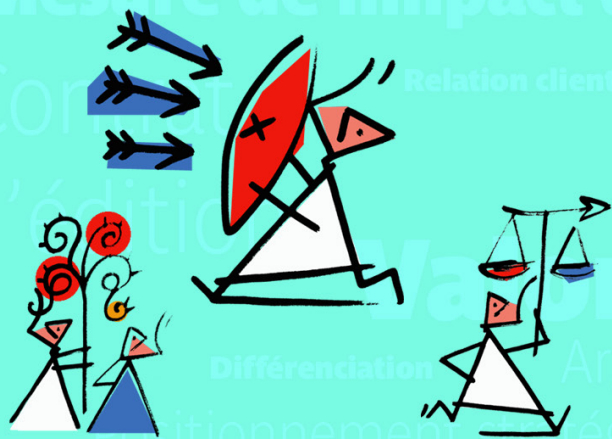


Les fondamentaux du designer pour améliorer votre performance et votre réussite

Comprendre que le positionnement, la différenciation et la recherche de clients sont indispensables pour réussir



100% Satisfaction des stagiaires

SAU
CHER
FER

8 demies journées / 30h
ou 4 jours / 30h

Tarif Adhérent de l'AFD
Tarif de référence

1 380 € HT
2 060 € HT

Tarif OPCO
(possibilité en intra-entreprise)

1 440 € HT

Demandez un devis pour obtenir la prise en charge de votre formation par votre OPérateur de COmpétences (OPCO)

OBJECTIFS

- Trouver son positionnement juste sur le marché du design, envisager de se spécialiser et constituer son offre commerciale différenciante.
- Savoir faire le choix de son statut d'exercice professionnel, d'une combinaison de statuts lorsque cela est nécessaire.
- Connaître les principes de droit en propriété intellectuelle pour pouvoir les expliquer au client et négocier des contrats d'exploitation.
- Valoriser ses créations et disposer d'arguments pour vendre mieux et plus cher.
- Identifier et utiliser les outils de protection de la propriété littéraire et artistique et de propriété industrielle.
- Concevoir et mettre en place des indicateurs de valeur ajoutée (VA) du design.
- Se sentir à l'aise dans une situation commerciale. Savoir se présenter, structurer son discours, obtenir des réponses essentielles à la relation commerciale.

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/à distance pour la durée de la formation ; validation des acquis après la formation (voir modalités page 22). 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.

EVALUATION DU STAGIAIRE

Reportez-vous au paragraphe traitant ce sujet en page 22 de ce document

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.

ATTESTATION DE FORMATION

A l'issue de l'action de formation, le stagiaire qui a suivi toute la formation reçoit une attestation de fin de formation.

PROGRAMME

jour 1 / 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

EXERCICE SUR LES OBJECTIFS ET LES VALEURS, ORGANISATION, PRIX DE VENTE, POINT MORT FINANCIER, PLAN DE TRÉSORERIE

jour 2 / 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
- Écrire sa vision du marché et sa proposition de vente
- Formaliser et suivre ses objectifs grâce à des outils simples et adaptés aux designers

EXERCICE POSITIONNEMENT, DIFFÉRENCIATION, PUV, PITCH

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 DROITS D'AUTEUR, EXERCICE CRÉATION DE VALEUR EN DESIGN

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
- Employer la méthode SPIN pour gérer l'entretien commercial
- Écrire le traitement des objections le plus souvent rencontrées par le stagiaire
- Construire les conditions de la confiance dans la relation commerciale
- Convaincre en entretien de vente et en public

EXERCICE SUR LA PSYCHOLOGIE DU CLIENT, LE COMPORTEMENT, LA MÉTHODE DE VENTE

Calendrier des sessions début 2023

9 au 12 janvier	à Paris	2023
30, 31 mars (matins), 6, 7 avril (après-midi), 13, 14 avril (matins), 20, 21 avril (après-midi)	à distance par Zoom	2023

Informations pratiques

Tout ce qu'il vous est nécessaire de savoir pour préparer et participer à votre formation.

Pour s'inscrire au catalogue, pour demander un devis, pour obtenir un dossier à transmettre à votre OPCO :

- par mail : **christophe@consiliom.design**
- par téléphone : **06 13 23 53 89**
- par courrier : **Consiliom**
72 boulevard de Sébastopol 75003 Paris

Pour les ateliers du soir,
inscription sur EventBrite
QR code ci-contre ou
<https://urlz.fr/bZDZ>



Délai d'accès en formation

Minimum de 3 jours ouvrés, sous réserve de non demande de prise en charge par un organisme financeur (AFDAS, FIFPL, ATLAS, OPCOEP...)

Procédure d'inscription

- J'adresse le formulaire d'inscription en page suivante.
- Je reçois un mail ou SMS ou appel téléphonique d'accusé de réception qui confirme ma demande d'inscription.
- Je reçois de la part de Consiliom le devis détaillé de la formation et la fiche descriptive de la formation.
- Si j'ai droit au financement de ma formation par un OPCO (OPérateur de COmpétences), je constitue mon dossier de demande de financement au moins trois semaines à l'avance (voir pièces du dossier plus loin).
- Si je n'ai pas de prise en charge du financement de ma formation, je règle l'acompte de 30%, puis j'acquitte le solde spontanément avant le premier jour de formation. Je préviens Consiliom du virement effectué, qui accuse réception.
- Je reçois ma convocation valant confirmation de formation au plus tôt 15 jours avant la formation.

Procédure d'inscription

- Si vous êtes artiste-auteur, votre OPCO est l'AFDAS. La constitution du dossier de financement est expliquée à cette page : <https://www.afdas.com/particuliers/services/financement/artistes-auteurs>
- Si vous êtes profession libérale (ex RSI), connectez-vous au FIFPL à cette page : <https://www.fifpl.fr/>. Pas de subrogation avec le FIFPL. Vous devez avancer les frais de la formation.
- Si vous êtes salarié, adressez-vous à votre service des ressources humaines pour connaître la procédure. Possibilité de convention avec subrogation pour certains OPCO.

Transports

- MÉTRO : Ligne 2 station Barbès Rochechouard
Ligne 4 station Gare du Nord (sortie Boulevard de Denain) ou Barbès Rochechouard,
Ligne 7 station Poissonnière,
- TRAIN ET RER : Paris Gare du Nord
- VOITURE : parking est situé au 5 rue d'Abbeville 75010 Paris.
- VELIB : Stations 9002, 9114 et 10029

Lieu des formations

- Les formations en centre se déroulent toutes, sauf mention contraires, dans les salles de réunion, 11 rue de Belzunce, c/o Maison des photographes 75010 Paris
- Les formations à distance sont dispensées sur la plateforme ZOOM.

Le premier jour de la formation (sur place)

- L'accueil est ouvert 15 minutes avant le début de la formation. Vous êtes guidé vers votre salle de formation.
- Un petit déjeuner d'accueil est à votre disposition.
- Boissons chaudes et fraîches, fruits et biscuits à discrétion pendant toute la formation.
- Les horaires des formations diurnes sont de 9h30 à 13h et de 14h à 18h, soit 7 heures et 30 minutes de formation garantie.
- Les horaires des formations en soirée sont de 17h à 20h, soit 3 heures de formation garantie.
- Les horaires sont adaptables en fonction des contraintes exprimées par les stagiaires, notamment pour des impératifs de transports

Conditions d'accueil

- 8 à 10 stagiaires pour les formations expertes
- 20 stagiaires pour les formations en soirée

Suivi de formation

- Signature de la feuille d'émargement obligatoire
- Attestation de formation et de présence envoyée par la poste à l'issue du stage ou remise en mains propres le dernier jour de formation.

Evaluation des stagiaires et de la formation

- En cours de formation : chaque fin de module fait l'objet d'une interrogation collégiale qui permet de valider les acquis des stagiaires et de revenir sur les points d'incompréhension éventuels.
- Exercices : des exercices ponctuent la formation et permettent aux stagiaires de s'approprier les contenus.
- A chaud : Formulaire d'évaluation de la formation et bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifs, à restituer au formateur le dernier jour avant votre départ.
- A froid : Quelques semaines après la formation, le stagiaire reçoit un questionnaire d'évaluation de transfert de compétences, à retourner dans les plus brefs délais.

Satisfaction des stagiaires

Il pourra être demandé au stagiaires de formuler une recommandation sur le site LinkedIn. Cette recommandation pourra être exploitée en citant le nom du stagiaire dans des documents de communication de Consiliom.