

# DÉVELOPPER DES STAGES À L'ATELIER

Diversifiez votre activité et valorisez votre savoir-faire



OCCITANIE

ÉVÉNEMENTIEL  
ET MÉTIERS  
D'ART



PRÉSENTIEL



VISIO

## PUBLIC

- Créateur ou repreneur d'entreprise
- Dirigeant d'entreprise
- Salarié
- Demandeur d'emploi
- Personne à titre individuel

## PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

## DURÉE

2 jours (14 heures)

## DATE ET HORAIRES

Retrouvez toutes les dates sur notre site web (QR code au verso)

## LIEU

- **En présentiel** : retrouvez les informations d'accès, de transport et de restauration sur notre site web (QR code)
- **ou en visio** : accessible avec une connexion internet

## TARIF 420€

Prise en charge possible selon votre statut

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sous 48 heures avant le 1<sup>er</sup> jour de formation sous réserve :

- D'un entretien de positionnement
- Des effectifs minimum et maximum pouvant être accueillis

## ACCESSIBILITÉ

Formation adaptée et accessible aux besoins des personnes en situation de handicap : conditions d'accueil, accès et coordonnées du référent handicap sur notre site web (QR code)

## Objectifs

- **CONCEVOIR** une offre de stage attractive
- **CALCULER** la rentabilité de son offre
- **FAIRE DÉCOUVRIR** les savoir-faire
- **SCÉNOGRAPHIER** l'atelier

## LES ⊕ CMA OCCITANIE



### FINANCEMENT

Étude de la prise en charge adaptée à votre demande de formation et à votre situation professionnelle



### EXPERTISE

Conseiller-formateur expert du domaine, spécialiste de l'artisanat et du tissu économique local



### ACCOMPAGNEMENT

Nos équipes proposent des parcours sur-mesure pour développer vos compétences et concrétiser vos projets

## Programme

- **Définir sa cible de clientèle**
  - Motivations d'un consommateur de stages ou d'ateliers
  - Les profils types de clients afin de pouvoir construire une offre adaptée
  - Atelier : Créer des personae
- **Adapter l'activité au profil de clientèle et de l'atelier**
  - Le format, la durée et le nombre de stagiaires maximum
  - Les besoins en matière première, en espace et en signalétique
- **Calculer la rentabilité de votre offre**
  - Coût matière, temps passé : préparation, pendant, après
  - Fixer les prix
- **Rédiger une offre de stage**
  - Décrire le stage de façon linéaire
  - Lister tout ce que le client recevra pour le prix
- Recenser et imaginer les bénéfices supplémentaires pour le client
- Atelier : rédaction d'une offre basique
- **Mettre l'acheteur de l'offre stage au cœur du produit**
  - L'importance du storytelling
  - Écouter son client
  - Capter l'attention
  - Renforcer la convivialité entre l'offre et l'utilisateur
  - Développer un vocabulaire pour capter l'attention
- **Rédiger une offre de stage, percutante et vendeuse en phase**
  - Techniques d'écriture et de simplification

## ➤ Modalités pédagogiques

- Formation en présentiel ou en visio
- Groupe de 12 personnes en moyenne
- Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique

## ➤ Assistance technique

Une assistance technique et fonctionnelle est disponible par mail pour répondre à vos questions

## ➤ Modalités d'évaluation

- **Acquis** : questionnaire réalisé en début et fin de formation
- **Cas pratique** tout au long de la formation

### CMA FORMATION



#### Contact et inscription

Contactez la CMA de votre département :  
[artisanat-occitanie.fr/porteurs-de-projet/formation-continue](https://artisanat-occitanie.fr/porteurs-de-projet/formation-continue)



#### CMA Occitanie

59 T Chemin Verdale  
31240 SAINT-JEAN  
[crma@crma-occitanie.fr](mailto:crma@crma-occitanie.fr)