

Programme de formation

Identifier ses forces pour construire son entreprise

écoresponsable dans le secteur de la mode et du textile

A l'instar du bâtiment, où il faut des fondations solides pour édifier une maison, il en est de même dans toute entreprise ou projet. Finalement on ne construit que sur ses forces. Aussi est-il indispensable de savoir les identifier pour structurer un projet. Comprendre ses sources d'inspiration, étudier son écosystème, analyser les tendances, autant d'actions qui consolident les piliers sur lesquels l'entrepreneur.e va s'appuyer pour structurer son entreprise.

La formation permet aux participant.e.s d'identifier les atouts qui vont irriguer leur projet. Elle s'articule autour des préceptes du design thinking et du marketing de l'innovation pour analyser les besoins utilisateurs et travailler la proposition de valeur. L'objectif est d'aider chaque entrepreneur.e à dévoiler les forces qui le rendent unique puis à les transformer en arguments différenciants pour renforcer le projet.

Deux jours consécutifs en présentiel

02 et 03 octobre 2019

Formatrice

Valérie Cailliez

Horaires

9h30-17h30

Évaluation

Étude de cas, construction d'outils, quizz

Lieu

Sew & Laine
48 rue Ferdinand Buisson
33130 Bègles

Coût

800€ - Possibilité de faire une demande de financement auprès de votre OPCO.

Contact

Julia Vincent
Responsable formation
julia.vincent@confer-culture.org
09 72 61 21 59



PUBLIC

Tout.e entrepreneur.e des secteurs textile ou mode, voulant adopter une stratégie d'écoresponsabilité dans son projet.



OBJECTIFS DE FORMATION

- Identifier les forces sur lesquelles s'appuyer pour construire son projet
- Détecter les besoins utilisateurs à satisfaire
- Construire sa proposition de valeur
- Mettre en avant ses arguments différenciants
- Consolider son projet et son modèle économique



PROGRAMME

IDENTIFIER LES FORCES CONTRIBUTIVES DE SON PROJET

DÉCOUVRIR LES FORCES EN PRÉSENCE

- 1 Révéler les valeurs et les sources d'inspiration du projet
- 2 Identifier les atouts intrinsèques et exogènes du projet

ÉTUDIER SON CLIENT POUR COMPRENDRE SON BESOIN

- 1 Se projeter dans un parcours client pour identifier les besoins utilisateurs
- 2 Introduire la notion de proposition de valeur

CONSOLIDER SA PROPOSITION DE VALEUR

DÉVELOPPER SA CURIOSITÉ POUR CERNER SON CLIENT

- 1 Étudier son client et son comportement
- 2 Analyser ses attentes et ses problèmes

QUALIFIER SON OFFRE POUR RÉPONDRE AUX ATTENTES EXPRIMÉES

- 1 Répondre aux problèmes posés et clarifier son positionnement
- 2 Affiner son projet et affirmer sa différence