

# Boutik'École

## Introduction

La Boutik'École se distingue par son caractère novateur, combinant des enseignements théoriques avec une immersion concrète au sein d'une boutique test. Cette approche unique vous permettra d'acquérir et mettre en pratique les compétences indispensables à la profession de commerçant.

## Objectifs de la formation

- Réaliser une étude de marché
- Préfigurer la stratégie marketing et commerciale
- Choisir des outils de communication
- Etablir un prévisionnel financier
- Choisir le statut de l'entreprise
- Utiliser un plateau technique
- Identifier et appliquer les règles indispensables à la mise en avant d'un produit.

### Méthodes & techniques pédagogiques utilisées :

- Brainstorming et réalisation de cartes mentales, co-construction de définitions, schématisation des concepts, création d'un plan d'action, exercices de mise en application des notions.
- Echanges individuels & réalisation de QCM pour le suivi de la montée en compétences. Ouverture d'un accès aux ressources BGE en ligne.

### Modalités d'évaluation

- Réalisation d'une évaluation des compétences existantes en amont de la formation via un questionnaire. Suivi individuel de la montée en compétences par un formateur référent. Réalisation d'une évaluation des compétences acquises en fin de formation via un questionnaire.
- Formation non certifiante.

### Modalités de la formation

- 453 heures de formation collective : alternance de cours théoriques, boutique d'application et d'accompagnement personnalisé.
- Pour préciser les modalités de la formation et les adaptations possibles prendre contact avec le coordinateur pédagogique. Pour préciser les aspects techniques de la formation, contactez le référent technique.

➤ Pour ces deux cas, envoyez un mail à Ugo Bonizec : [ubonizec@bge-morbihan.com](mailto:ubonizec@bge-morbihan.com)

€ **Tarif** **5000 €**

★ **Financement** : prise en charge possible selon les conditions d'éligibilité du stagiaire – prendre contact avec le coordinateur pédagogique pour préciser les modalités de prise en charge.

### Nos résultats\*\* :

Note de satisfaction globale de la formation attribué par nos stagiaires : 9,5/10

\*\* Résultats obtenus via une enquête de satisfaction interne à chaud auprès de 12 stagiaires en 2022 (sur les 10 qui ont réalisé cette prestation pendant cette période)

## Public

Toute personne ayant un projet de création ou reprise de commerce et habitant dans un Quartier Politique de la Ville (QPV).

## Prérequis

Parler, lire et écrire le français. | Effectuer les quatre opérations de base en mathématiques : addition, soustraction, multiplication, division. | Utiliser couramment les outils bureautiques.

## Durée de la formation

**453h00 : 13 semaines**

## Dates, lieux et délais d'accès :

### Sessions en 2024 :

- Calendrier sur demande au 02 97 21 25 25 ou à l'adresse [contact@bge-morbihan.com](mailto:contact@bge-morbihan.com)

Lieux : Lorient (cours et boutique)

**Délai d'accès moyen** : variables fonction des disponibilités des formateurs et des délais de traitement des financeurs, prendre contact avec Ugo BONIZEC pour préciser les possibilités d'adaptation

## Accessibilité :

Accessibilité aux personnes à mobilité réduite – possibilités d'adaptation des moyens de la prestation en fonction de la situation de handicap - prendre contact avec le référent handicap pour préciser les possibilités d'adaptation.

Courriel : [contact@bge-bretagne.com](mailto:contact@bge-bretagne.com)

## Indicateurs sur la formation

- ❖ 12 personnes ont participé à ces sessions de formation en 2022.

Pour toute information complémentaire, contactez-nous : nos coordonnées sont en dernière page !

# Boutik'École



## Programme de la formation

### A/ UNE FORMATION THÉORIQUE

#### 1. COMMERCE ET MARKETING (3 jours + 2 jours de renforcement)

##### 1. Marketing

- Les 9 facteurs clés de succès d'une entreprise.
- Les étapes du parcours entrepreneur.
- Le marketing commercial.
- La gestion de la relation client.

##### 2. Commerce

- L'entretien de vente et de négociation.

#### 2. COMMUNICATION DIGITALE ET MERCHANDISING (3 jours + 2 jours renforcement)

##### 1. Communication digitale

- Les fondamentaux de la communication digitale.
- Les étapes clés de la communication digitale.
- La newsletter, mobile marketing et les réseaux sociaux.
- Référencement internet et e-réputation.
- Sécurité numérique et RGPD (règlement général sur la protection des données).

##### 2. Merchandising

- Les fondamentaux du merchandising Les leviers du merchandising.
- Le merchandising visuel.

#### 3. GESTION ET DROIT (3 jours + 2 jours de renforcement)

##### 1. Gestion

- Le business model canvas.
- La gestion des aides et des subventions.
- La gestion de la prévision économique et financière.
- Lire et analyser un bilan et compte de résultat.
- Bien gérer sa trésorerie.

##### 2. Droit

- La gestion des ressources humaines Les statuts juridiques.

### B/ MISE EN SITUATION

- Ouverture de boutique durant 2 mois et demi « Contrat d'appui au projet d'entreprise » (CAPE) : mise en pratique des de la formation théorique au sein de la Boutik'École.
- Coaching sur les techniques de vente.
- Rédaction de la première ébauche de leur Business Plan Social.

### C/ ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

- Une formation personnalisée d'accompagnement dans un lieu de vente.
- Choix de l'appui des outils numériques les plus adaptés à chaque projet.
- Aide au choix d'un lieu de vente si l'expérience est validée.



Tarif **5000 €**



**Financement** : prise en charge possible selon les conditions d'éligibilité du stagiaire – prendre contact avec le coordinateur pédagogique pour préciser les modalités de prise en charge.



## Public

Toute personne ayant un projet de création ou reprise de commerce et habitant dans un Quartier Politique de la Ville (QPV).



## Prérequis

Parler, lire et écrire le français. | Effectuer les quatre opérations de base an mathématiques : addition, soustraction, multiplication, division. | Utiliser couramment les outils bureautiques.



## Durée de la formation

**453h00 : 13 semaines**



## Dates, lieux et délais d'accès :

### Sessions en 2024 :

- Calendrier sur demande au 02 97 21 25 25 ou à l'adresse [contact@bge-morbihan.com](mailto:contact@bge-morbihan.com)

Lieux : Lorient (cours et boutique)

**Délai d'accès moyen** : variables fonction des disponibilités des formateurs et des délais de traitement des financeurs, prendre contact avec Ugo BONIZEC pour préciser les possibilités d'adaptation



## Accessibilité :

Accessibilité aux personnes à mobilité réduite – possibilités d'adaptation des moyens de la prestation en fonction de la situation de handicap - prendre contact avec le référent handicap pour préciser les possibilités d'adaptation.

Courriel : [contact@bge-bretagne.com](mailto:contact@bge-bretagne.com)



## Formateurs

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

### Nos résultats\*\* :

Note de satisfaction globale de la formation attribué par nos stagiaires : 9,5/10

\*\* Résultats obtenus via une enquête de satisfaction interne à chaud auprès de 12 stagiaires en 2022 (sur les 10 qui ont réalisé cette prestation pendant cette période)



Appui aux entrepreneurs

Pour toute information complémentaire, contactez-nous : nos coordonnées sont en dernière page !