Livret personnel de compétences

Formation Structurer et développer une activité de fabrication de mobilier d’intérieur

Ce livret personnel de compétences a pour objectif de permettre au stagiaire de suivre sa progression tout au long de la formation.
Il permet au stagiaire de se positionner par rapport aux compétences attendues à la fin de la formation.
Ce positionnement est personnel et s’enrichit au fil des apports et échanges avec le formateur.
Ce livret sera rempli tout au long de la formation par le stagiaire.
Les tableaux de compétences seront également remplis en parallèle par le formateur puisqu’ils serviront à établir un diagnostic final sur les connaissances acquises au cours de la formation.

Objet du référentiel pédagogique

Ce référentiel pédagogique présente l’ensemble des compétences évaluées dans les domaines et sous-domaines de la formation.
Il précise les compétences techniques attendues à la fin de la formation.

Résumé

Cette formation permet de structurer une activité de fabrication de mobilier d’intérieur, de la conception à la vente. Elle aborde l’organisation des projets, la gestion des demandes clients et la valorisation des réalisations. Les outils numériques et web sont utilisés pour améliorer la présentation des créations, faciliter les échanges et développer l’activité commerciale.

Objectif de la formation

Domaine	A	ECA	NA	Remarque
Organiser et structurer les projets de fabrication de mobilier				
Formaliser une offre claire et adaptée aux demandes clients				
Valoriser ses réalisations pour développer son activité				
Utiliser des outils web pour améliorer la communication et la vente				

A = Acquis
ECA = En cours d’acquisition
NA = Non acquis

Contenu de la formation

Domaine	A	ECA	NA	Remarque
Module 1 - Organisation des projets de fabrication				
Module 2 - Structuration de l'offre et des propositions				
Module 3 - Valorisation des réalisations				
Module 4 - Développement de la visibilité et de la communication				
Module 5 - Suivi et pilotage de l'activité				
Module 6 - Développement de l'activité et relation client				

A = Acquis
ECA = En cours d'acquisition
NA = Non acquis