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

STRUCTURER UNE ACTIVITÉ DE FABRICATION DE MOBILIER D’INTÉRIEUR

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

A l’issue de la formation Formation Structurer et développer une activité de fabrication de mobilier d’intérieur, diverses compétences vous seront transmises, notamment :

- 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

LES PRÉREQUIS

Aucun pré-requis n’est nécessaire pour suivre cette formation : un bilan préformation sera établi.

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne souhaitant développer ses compétences.

OUTILS ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Matériel requis : Ordinateur, connexion Internet, navigateur web à jour, si la formation porte sur un logiciel spécifique, vous devez avoir une version de celui-ci. En cas de formation en présentiel, un PC avec les logiciels nécessaires pourra vous être prêté le temps de la formation.
Plateformes utilisées : outils collaboratifs (Google Docs, Drive pour échanges de fichiers),

échange de mail, site web spécifique pour envoi de gros fichiers
Supports fournis : supports PDF, modèles de sites, bibliothèques d’exemples

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d’émargement signée. Une attestation de fin de stage est délivrée. Exercices pratiques tout au long de la formation. Une évaluation pratique & théorique sera réalisée en fin de parcours.

LES POINTS FORTS

Formation réalisable à distance,
en présentiel ou un mix des deux.

Formation sur mesure et adaptée.

Avancement à votre rythme
Devenez autonomes !

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap,
Vous pouvez consulter cette page pour vous orienter au mieux.

DÉLAI D'ACCÈS

Variable en fonction de votre statut et du financement de la formation. Pour en savoir plus, contactez-nous

SI FORMATION À DISTANCE

Dispositif d’exécution utilisé pour la visio : Nous utiliserons de préférence Google Meet, en cas de problème ou changement nous pouvons passer par Microsoft Teams, Zoom, Skype.
Dispositif mis en place pour échanger : Le formateur reste disponible par mail entre les

séances pour toutes éventuelles question

DURÉE DE LA FORMATION

Se référer au devis

MODALITÉ D'EXECUTION

Se référer au devis

MODALITÉS D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUE

L’accompagnement comprend

– Un test de positionnement initial permettant d’adapter le parcours
– Un entretien de cadrage pédagogique en début de formation
– Un suivi continu durant les séances (feedback immédiat, corrections guidées)
– Un temps de questions/réponses en début de chaque session (10 à 15 minutes). Votre formateur vous pose quelques questions pour repérer ce qui a été retenu du cours précédent et fait une piqûre de rappel en cas de besoin
– Une disponibilité du formateur par email entre les séances (sous 48h ouvrées)
– Un point intermédiaire à mi-parcours
– Un bilan final de préparation à la certification

Encadrement

– Le formateur est là pour vous, il vous accompagne tout au long du processus
– Accompagnement individualisé en cas de difficulté
– Adaptation des exercices au niveau du candidat
– Tout en dirigeant cette formation, il s’adapte à votre rythme, à votre besoin

Modes d’évaluation de la progression

L’évaluation se fait tout au cours de la formation. Une fois un point du programme vu, un retour d’information oral peut s’effectue ou plus fréquemment une manipulation par le stagiaire pour voir si le point est compris et acquis.

La théorie, mais surtout la pratique est de mise pour atteindre l'objectif fixé

La durée annoncée de chaque module est la durée minimum, elle peut être allongée si nécessaire au bon déroulement de la formation.

CONTENU DE LA FORMATION

Module 1 – Organisation des projets de fabrication

- Identifier les étapes d'un projet, de la demande à la livraison
- Structurer le suivi des commandes et des clients
- Mettre en place une organisation des dossiers (clients, projets, plans)
- Planifier les étapes de production
- Gérer les priorités et les délais
- Utiliser des outils numériques pour suivre les projets

Module 2 – Structuration de l'offre et des propositions

- Définir ses prestations (sur mesure, série, adaptation)
- Construire une offre cohérente et lisible
- Structurer ses devis et ses propositions commerciales
- Intégrer les contraintes techniques dans les propositions
- Adapter son offre aux besoins du client
- Formaliser des documents professionnels clairs

Module 3 – Valorisation des réalisations

- Présenter ses créations de manière claire et structurée
- Créer un portfolio de réalisations
- Organiser ses visuels (photos, descriptions, projets)
- Mettre en valeur les étapes de fabrication
- Rédiger des descriptions simples et efficaces
- Utiliser des outils web pour diffuser ses réalisations

Module 4 – Développement de la visibilité et de la communication

- Structurer sa présence en ligne
- Choisir les supports adaptés à son activité
- Utiliser les réseaux pour présenter ses projets

- Publier du contenu régulier (réalisations, étapes, projets)
- Rédiger des contenus simples et adaptés
- Gérer les échanges avec les clients

Module 5 – Suivi et pilotage de l’activité

- Mettre en place un suivi des projets et des ventes
- Organiser les informations clients et les demandes
- Créer des outils simples de suivi (tableaux, indicateurs)
- Analyser son activité (demandes, ventes, projets réalisés)
- Identifier des axes d’amélioration
- Adapter son organisation pour gagner en efficacité

Module 6 – Développement de l’activité et relation client

- Identifier ses clients et leurs besoins
- Structurer le parcours client (premier contact, devis, suivi)
- Améliorer la qualité des échanges professionnels
- Mettre en place des actions simples de fidélisation
- Développer le bouche-à-oreille et les recommandations
- Utiliser des outils web pour suivre et relancer les contacts