



Programme Développer & Structurer son activité dans le mariage

Par L'Atelier Wedding School

Introduction

Le monde du mariage est en transition. Avoir des compétences fortes en communication, marketing, développement commercial est nécessaire pour faire évoluer son entreprise dans ce secteur en 2026. À l'issue de la formation, vous saurez vous rendre unique dans ce domaine ultra-concurrentiel et exigeant.

Objectifs Pédagogiques

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Poser un regard critique sur ses outils de communication
- Clarifier son identité de marque pour se positionner sereinement sur son marché
- Faire des choix d'investissement communication pour développer son activité
- Créer des processus complets et précis pour ses différentes prestations & sa gestion quotidienne de société afin de gagner en efficacité et en sérénité
- Organiser son temps et ses tâches pour être plus productif au quotidien tout en respectant son équilibre personnel
- Développer ses compétences commerciales et de prospection
- Gérer sereinement sa tarification, ses démarches administratives et sa comptabilité

Public Visé

Prestataire du mariage déjà en activité (wedding planner, décorateur, officiant...) ayant une connaissance du monde du mariage

Pré-requis

- Avoir une première expérience dans le domaine professionnel du mariage
- Aisance avec l'outil informatique et les réseaux sociaux
- Maîtrise de la langue française

Nombre de Participants

Maximum 10 personnes

Durée et Rythme de la Formation

5 jours en présentiel, soit 35 heures réparties comme suit :

Lundi, mardi, mercredi, jeudi, vendredi de 9h00 à 17h00 (avec une heure de pause déjeuner de 13h à 14h)

Possibilité de réserver une chambre individuelle directement dans l'Airbnb où aura lieu notre formation (pour d'autant plus d'interactivité entre stagiaires)

Programme Détaillé de la Formation

Module 1 : Re-set : Clarifier son identité de marque (7h)

Objectif pédagogique : Définir une identité de marque claire et différenciante afin de renforcer son positionnement sur le marché du mariage.

Contenu

- Réaliser un audit de son activité :
 - Vision entrepreneuriale
 - Ambitions et objectifs
 - Analyse de l'offre actuelle
 - Analyse des forces et axes d'amélioration
- Identifier ses valeurs et sa singularité
- Construire un positionnement différenciant sur un marché concurrentiel
- Définir son image de marque
- Identifier et comprendre sa clientèle cible
- Aligner son offre avec les attentes de son marché

Validation des acquis

- Réalisation d'un diagnostic stratégique de son entreprise.
- Présentation orale ou écrite de son positionnement, de sa cible idéale et de sa proposition de valeur.

Module 2 : Développer sa visibilité - La communication dans le mariage (7)

Objectif pédagogique : Construire une stratégie de communication adaptée à son activité et à sa clientèle cible.

Contenu

- Comprendre les spécificités de la communication dans l'univers du mariage
- Définir les canaux de communication adaptés à son activité
- Développer sa visibilité en ligne et hors ligne
- Créer une ligne éditoriale cohérente
- Construire des partenariats stratégiques avec les autres acteurs du mariage

- Optimiser l'utilisation des réseaux sociaux
- Élaborer un plan de communication annuel

Validation des acquis

- Construction d'un plan de communication personnalisé.
- Cas pratique : répartition et justification d'un budget communication selon des objectifs définis.

Module 3 : Piloter son entreprise sereinement au niveau administratif &comptable (7h)

Objectif pédagogique : Comprendre les fondamentaux administratifs, financiers et juridiques nécessaires au développement d'une activité rentable.

Contenu

- Comprendre les différents statuts juridiques et leurs implications
- Identifier les obligations administratives du chef d'entreprise
- Construire une politique tarifaire cohérente
- Calculer sa rentabilité
- Définir ses objectifs financiers
- Comprendre les indicateurs clés de gestion
- Organiser le suivi comptable de son activité

Validation des acquis

- Étude de cas : calcul du coût de revient et définition d'un tarif rentable.
- Élaboration d'un tableau de bord de pilotage simplifié.

Module 4 : Développer son activité commerciale sans démarche agressive (7h)

Objectif pédagogique : Mettre en œuvre une démarche commerciale authentique permettant de convertir davantage de prospects en clients.

Contenu

- Comprendre le parcours d'achat des futurs mariés
- Développer une stratégie de prospection adaptée
- Maîtriser les techniques de relance efficaces
- Pratiquer l'écoute active et le questionnement
- Structurer son processus commercial
- Créer une expérience client fluide et mémorable
- Mettre en place un suivi client et un SAV efficace
- Découvrir les outils de gestion de la relation client (CRM)

Validation des acquis

- Mise en situation d'entretien découverte avec un prospect.
- Création d'un parcours client complet intégrant les étapes de suivi et de fidélisation.

Module 5 : Structurer son activité pour gagner en rentabilité (7h)

Objectif pédagogique : Optimiser son organisation grâce à la mise en place de processus et d'outils adaptés.

Contenu

- Cartographier son parcours de prestation
- Créer des procédures reproductibles
- Identifier les tâches à forte valeur ajoutée
- Comprendre les mécanismes de la procrastination
- Organiser son temps selon ses rythmes de productivité
- Définir des limites entre vie professionnelle et vie personnelle
- Automatiser certaines tâches administratives, commerciales et marketing
- Découvrir les outils digitaux favorisant la productivité

Validation des acquis

- Création d'un processus opérationnel complet applicable à son activité.
- Élaboration d'un plan personnel d'optimisation du temps et des automatisations.

Modalités d'Évaluation et de Suivi

Évaluation diagnostique et sondage sur les besoins des stagiaires en amont de la formation lors de notre entretien téléphonique et grâce à un questionnaire pré-formation.

Évaluation formative : auto-évaluation des acquis par le stagiaire via des QCM au cours de la formation

Évaluation sommative : plusieurs mises en pratique pendant les 5 jours de formation, questionnaire d'évaluation des compétences en entrée et en sortie de formation pour identifier les progrès réalisés et le niveau de maîtrise des compétences attendues par le programme.

Évaluation de la satisfaction de la formation du stagiaire à chaud et à froid

Feuilles de présence, Certificat de réalisation de l'action de formation.

Modalités Techniques et Pédagogiques

- La formation se déroulera en présentiel à Nantes - 70 rue de Coulmiers.
- Outils livrés suite à la formation :

Supports de cours, fiches mémos, dossier d'accueil & d'exercices à remplir au fur et à mesure de la formation

- Matériel nécessaire le jour de la formation : ordinateur ou tablette pour l'accès à nos logiciels en temps réel + smartphone pour mise en pratique

Accessibilités Personnes en Situation de Handicap

Nos formations sont ouvertes à tous. Si vous avez des besoins spécifiques, notamment liés à une situation de handicap, n'hésitez pas à nous contacter. Notre référent handicap Christelle DELPLACE est joignable au 06 30 78 52 43 ou sur l'email : contact@latelier-wedding.com Nous étudierons l'adaptation des moyens de la prestation selon votre situation.

Intervenante

Christelle Delplace – gérante depuis 2015 de L'Atelier Wedding, ayant exercé aussi en tant que prestataire du mariage sous les concepts « Rosa Event Design » et « Le grenier de Rosa ».

Diplômée de Licence professionnelle communication & management des événements.

Prochaines Étapes

Pour vous inscrire à la formation, veuillez contacter L'Atelier Wedding School pour connaître les prochaines dates et modalités d'inscription. N'hésitez pas à nous contacter pour toute question complémentaire.

L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode de financement.