Ref. formation 202405241990

Professionnel de l'évènementiel

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

OPC TRAINING
CHARRIER
04.87.77.34.37
julien@algogroupe.eu

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Entretien
Inscription directe ou par un conseiller en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

aucun

Prérequis pédagogiques :

aucune

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

La formation « professionnel de l'évènementiel » proposée par ONE PLACE est une formation complète qui vous donne tous les éléments pour réaliser, créer, gérer, développer et prolonger des projets événementiels. L'évaluation sera réalisée à chaque fin de chapitre et un questionnaire vous permettra de sécuriser ou upgrader vos connaissances en fin de formation. Un certificat de vous sera remis en fin de formation, signé du créateur de 270 congrès et salons dans le monde. Celui-ci vous permettra de vous présenter avec légitimité auprès des employeurs ou de votre direction.

Contenu et modalités d'organisation

PROGRAMME : 1. La gestion de projet Les différents évènements et leur gestion : – Réalisation d'une planification, la conduite de projet : Il s'agit de comprendre ce que l'on créé de A à Z. Identifier les marchés, Comprendre et positionner son event fonction de ces marchés Etudier la concurrence et son poids, Analyser la rentabilité de son event et son risque financier. Le management d'équipe : Qu'est-ce qu'un manager d'équipe évènementielle ? Les clés d'une équipe performante, Les différents styles de management, Les principales erreurs managériales à éviter. Le turn-over dans l'événementiel est de 80 % la ou la moyenne nationale est de 35 %. Comment ne pas manager durement mais avec rigueur et droiture ? Accompagner dans la commercialisation ou le marketing et non donner des ordres. Une équipe performante gère 2 congrès et tout le monde est ambivalent pour pouvoir remplacer chacun. Après avoir créé 260 salons et congrès avec plus de 2000 salariés, notre expérience permet un large partage de connaissances et de compétences pour apprendre à appréhender ce qui fonctionne et ce qui est voué à l'échec. 2. Autour de l'entreprise – Initiation au marketing : – Le marketing mix, – L'étude de marché, – l'audit marketing… – Réaliser un audit du marché préalable. – Structuration d'une étude de marché segmentée, – Identification des concurrents en puissance, – Identification de l'offre sectorielle et de son étendue, – Limiter du risque par divers outils d'analyse , 3. Autour du commercial – Identification du donneur d'ordre. – La prospection : les outils et les techniques – Les techniques de prospection commerciales, les solutions technologiques – La négociation, négocier avec vos prestataires… – Comment utiliser des réseaux sociaux pour trouver et contacter les donneurs d'ordres ? – Identifier la taille de l'entreprise au préalable pour savoir à quel niveau s'arrêter. – Comment analyser le NON et l'argumenter pour le transformer en OUI. – Reconduire ces clients et les rassurer, les motiver, les porter jusqu'à l'acquisition. 4. Marché de la communication événementielle Histoire de la communication événementielle Audit n°1 pour tout le secteur événementiel et l'un des 10

…

Commentaires sur la durée hedmomadaire **a la convenance du stagiaire**
Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**
Commentaires sur la parcours personnalisable **a la convenance du stagiaire**

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Un certificat de vous sera remis en fin de formation, signé du créateur de 270 congrès et salons dans le monde. Celui-ci vous permettra de vous présenter avec légitimité auprès des employeurs ou de votre direction.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00471076	du 15/06/2024 au 15/06/2024	Bordeaux (33)	OPC TRAINING		Non éligible	FPC
00471050	du 15/07/2024 au 30/07/2024	Mont-de-Marsan (40)	OPC TRAINING		Non éligible	FPC
00471077	du 15/09/2024 au 28/09/2024	Bordeaux (33)	OPC TRAINING		Non éligible	FPC
00507357	du 15/10/2024 au 30/10/2024	Bordeaux (33)	OPC TRAINING		Non éligible	FPC
00507362	du 15/10/2024 au 30/10/2024	Mont-de-Marsan (40)	OPC TRAINING		Non éligible	FPC

00507361	du 10/12/2024 au 24/12/2024	Bordeaux (33)	OPC TRAINING	Non éligible	FPC
00554650	du 05/03/2025 au 20/03/2025	Bordeaux (33)	OPC TRAINING	Non éligible	FPC
00580828	du 05/04/2025 au 20/10/2025	Bordeaux (33)	OPC TRAINING	Non éligible	FPC
00580829	du 15/05/2025 au 30/10/2025	Mont-de-Marsan (40)	OPC TRAINING	Non éligible	FPC