Cycle : Booster son chiffre d'affaires

Un modèle économique viable par l'approche pair-à-pair du travail

(Dépasser le marketing digital grâce à une communication de pair à pair)

Objectif global :

À l'ère des Internet, le développement d'une **activité entrepreneuriale qui se veut porteuse de sens, viable, tournée vers l'autre,** peut être abordé **sereinement** à travers une approche qui remet la communication et l'échange au centre de ses préoccupations. Nous posons alors la question : « Pour qui ? ».

Méthodes pédagogiques :

- Les logiques des 3 principaux paradigmes communicationnels :
  - Publicité
  - Les relations publiques
  - Le bouche-à-oreille : veille numérique et coopération à distance
- Trouver l'équilibre entre l'automatisation et la création pour décupler le plaisir de travailler.
- Mettre en place un espace de compagnonnage sur ses territoires géographique et numérique.
- Modèles économiques pair-à-pair : trouver l'alchimie entre la vente (profit) et le don (bénévolat) avec l'outil Pentagrowth.
- Utiliser des logiciels gratuits sous licence libre pour servir sa production (Nextcloud, Riot.im, Libre office, Gimp, Inkscape, Scribus)

Contenu et déroulement :

Contenu :

Les méthodes pédagogiques indiquées ci-dessus sont distillées en partant des questionnements individuels, puis mises en lien entre les participant.e.s selon leurs champs d'activité. Des jeux de plateau et de cartes peuvent rythmer la formation. Un espace de conversation à distance permet de maintenir le lien entre les participant.e.s et avec le formateur, et de le poursuivre après si les participant.e.s le souhaitent.

Déroulement détaillé :

1/ Quelle est la place de l'expression dans la communication de son activité ? Quels feedbacks cela produit-il et comment y répondre ?

Durée : 0,5 jour - 1 jour

Format : Jeu scénique sur la base de situations de travail vécues animé par un intervenant metteur en scène professionnel.

« Je ne sais pas quoi dire avec ma marque sur facebook, instagram, twitter... », « J'aimerais que mon affaire marche, tout en gardant une communication authentique, qui me ressemble... », « J'aimerais pouvoir développer mon activité

principale sans passer trop de temps sur la communication et la vente, de manière à garder un équilibre entre vie pro et vie perso »)

2/ Comment se rendre des effets et des bénéfices réels de sa communication actuelle ? Ou encore si cette communication est faible, par où commencer pour la lancer ?

Durée : 1 jour - 1,5 jour

Format :

- Conversation collective avec enseignement d'outils, de grilles de lecture, d'angles méthodologiques au fur et à mesure des questions qui émergent dans cette conversation.
- Mise en pratique réelle avec tutorat : chaque participant.e choisit un ***premier projet de communication*** pour un ou plusieurs aspects de son activité (exemples : rechercher 2-3 partenaires réguliers pour animer son site web participatif, organiser et animer ses différents espaces de communication et de vente…) et le réalise sous l'accompagnement du formateur avec un sens de travail et un choix d'outil logiciel adapté a l'intention.
- Devoirs à faire pour la dernière journée de formation.

3/ Comment savoir à quoi a servi mon *premier projet de communication* ?

Durée : 1 jour

Format :

- Présentation orale des actions réalisées par chaque participant.e, commentaires et axes d'amélioration en direct par le formateur.
- Conversation collective avec révision ou enseignement d'outils, de grilles de lecture, d'angles méthodologiques au fur et à mesure des nouvelles questions qui émergent
- Poursuite de la mise en pratique avec bouclage d'une première étape de production du ***premier projet de communication***
- Devoirs pour chaque participant.e et mise en place d'un groupe de conversation en ligne pour poursuivre les échanges à distance, pour ceux et celles qui le souhaitent.

Durée :

2 jours de suite + 1 jour (espacés d'1 mois)

Public ciblé :

Réseau d'entrepreneurs indépendants, Coaches-Formateurs-Consultants, TPEs, PMEs, coopératives de l'ESS avec un intérêt pour les biens communs et/ou les licences libres.

Prérequis : aucun

Contact et inscriptions :

Retrouvez toutes les dates de nos formations sur notre site web et inscrivez-vous : http://co-actions.coop/co-actions/agenda/

+ d'info : Céline Cabrignac, Chargée de formation / 06 83 53 35 61 / formation@co-actions.coop