

Programme d'activités
sept./déc. 2009

Espace Rive Gauche
Filière commerces culturels et métiers du livre

Développement commercial par Internet

Lundi 5 octobre de 18 h à 19 h 30

Pourquoi l'usage de fil RSS est vital pour votre société ?

Découvrez les usages de fil RSS.

Les bonnes informations dont vous avez besoin pour prendre la bonne décision au bon moment et être réactif, sont dispersées sur une multitude de supports : sites, lettres d'information, réseaux sociaux... Connaissez-vous le fil d'info RSS, le moyen simple, 100% fiable pour vous faire livrer gratuitement l'information décisionnelle et en plus sans dévoiler votre email ?

Présélectionnez librement les sources d'informations, Faites-vous livrer gratuitement leurs dernières publications dans une boîte dédiée. Disposez de la bonne information au bon moment.

Prenez de l'avance sur vos concurrents.

Lundi 9 novembre de 18 h à 19 h 30

Comment Google Maps renforce le référencement naturel ?

Le référencement naturel est sans doute la méthode de promotion la plus rentable du Web. Google Maps ouvre un espace de référencement géolocalisé gratuit pour les entreprises. Une entreprise référencée selon les règles de l'art dans Google Maps bénéficie d'une visibilité sur les cartes géographiques affichées dans Google Maps, mais pas seulement. Elle renforce par la même occasion son positionnement dans les résultats de recherche naturelle de Google.

Assistez à cet atelier et découvrez comment utiliser Google Maps pour améliorer gratuitement le positionnement de votre société dans les résultats de Google et comment cibler et prospecter avec Google Maps.

7 étapes méthodiques de Google adwords

lundi 7 Décembre de 18 h à 19 h 30

La visibilité sur la première page de Google (avec plus de 88% des recherches) fait partie intégrante de toute stratégie commerciale par le Web. Google adwords est un moyen simple et rapide pour présenter votre offre sur la première page de Google, toucher directement des futurs clients et vendre. Participez à cet atelier et découvrez en 7 étapes **comment optimiser la présentation de votre offre et prendre de l'avance sur les annonces des offres concurrentes ?**

Rouhina RAHBARIAN, AXIZ eBusiness www.axiz.fr

Espace Rive Gauche, filière commerces culturels & métiers du livre
24, rue des écoles - 75005 Paris - 01 43 26 73 24
ddee.ecarivegauche@paris.fr

Programme d'activités sept. / déc. 2009

Espace Rive Gauche Filière commerces culturels et métiers du livre

ATELIERS

Mardi 13 octobre de 9 h 30 à 17 h

Construire un nouveau canal de référencement, de fidélisation et de vente par RSS

RSS a fait émerger un nouveau canal de référencement naturel, de fidélisation et de vente, connu sous le nom « fil RSS ». Toute entreprise a besoin au moins d'un fil RSS au même titre qu'un site Web. Cette formation fait connaître les avantages du canal RSS comparés aux méthodes commerciales classiques et à l'email marketing. Les participants apprendront à créer et référencer un fil RSS pour communiquer sur leurs produits, leurs événements et leurs offres spéciales pour attirer gratuitement des prospects et vendre.

Rouhina RAHBARIAN, AXIZ eBusiness www.axiz.fr

Réaliser votre librairie en ligne (3e partie)

Mercredi 23 septembre de 9 h 30 à 18 h

Sa librairie en ligne : les solutions à partir des logiciels gratuits. Cet atelier est un complément aux ateliers des 29 et 30 juin 2009 consacrés à la réalisation de la librairie en ligne. **Réussissez vos projets Internet.**

Vendre en ligne

Mercredi 21 octobre de 17 h à 19 h 30

L'e-commerce (commerce électronique) vous permet de vendre en ligne vos services et produits sans avoir besoin d'un lieu de vente. Les outils mis à disposition vous permettent de créer votre boutique, de gérer vos stocks, vos commandes, vos livraisons, vos clients et vos fournisseurs. Découvrez les différents modes de commercialisation possibles sur le Net. Réalisez votre boutique en ligne. **Réussissez votre projet de site e-commerce.**

Gestion et organisation d'un projet Web

Niveau confirmé

Mercredi 18 novembre de 17 h à 19 h 30

La création d'une application Internet répond toujours à un besoin de communication. Qu'elle soit la vitrine, e-commerce ou métier, chaque application devra donc être traitée comme un projet de communication vu dans sa globalité. **Sachez mettre en œuvre un projet Internet.** Sachez rédiger votre cahier des charges. Les règles pour bien choisir votre prestataire.

Laurent Ilgart Consultant Web (e-linec)

Espace Rive Gauche, filière commerces culturels & métiers du livre
24, rue des écoles - 75005 Paris - 01 43 26 73 24
ddee.ecarivegauche@paris.fr

Créer et maintenir un site Web

Lundi 9 (1re partie) et Mardi 10 novembre de 14 h à 17 h

PRÉPARATION Rassembler ses idées et les mettre par écrit. Définir l'objectif du site, sa typologie : vitrine, boutique, commercial, petites annonces, associatif, personnel, blog. Quel contenu pour quelle(s) cible(s)? Quel nom de domaine choisir auprès de quel registre ? Choisir un hébergement gratuit ou payant ? Quels logiciels de création acquérir : libres ou payants?

CRÉATION Préparer une prémaquette (présentation, graphisme, illustrations), recommandations. Rassembler les textes, les images, les animations. Acquérir et retoucher des images pour son site (notion de base).

ÉDITION Les principaux langages utilisés pour la création d'un site. Notions de bases HTML et CSS. Construire (architecture) d'une page Web. Créer des liens internes et externes. Insérer des objets (images, animations, vidéos, etc.). Préparer le référencement. Sécuriser son site.

DIFFUSION Publier son site. Référencer et faire connaître son site.

LA VIE DU SITE Mettre à jour son site, suivi des forums, des contacts, statistiques, rétro liens, sauvegarder son site.

Gérard Savoye Intervenant du groupe entreprise EGEE

Développez votre business plan en créant un Blog

Jeudi 12 novembre de 9 h 30 à 13 h 30

Participez à cet atelier si vous voulez comprendre la « Blogosphère », ses codes et ses mœurs.

Découvrez les outils du Blog ou approfondissez votre connaissance. Les Blog « à succès » seront présentés : à quoi est dû leur succès ? Quels avantages offre un Blog ? Quelles sont les erreurs à éviter ? Sachez tout ce qu'il vous faut pour vous lancer dans l'aventure du Blog !

Nathalie Olivier Bichard (RH Conseil PME)

Logiciels libres

Niveau confirmé

Mardi 24 novembre, Jeudi 26 novembre et 1er décembre de 17 h à 19 h

Ou l'art de passer d'un classeur à une base de données ! Lorsque les données deviennent assez volumineuses, elles sont souvent stockées dans un classeur (e. g. Microsoft Excel, OpenOffice.org, Calc, etc.), car cela permet d'effectuer des opérations simples (e. g. arithmétiques, statistiques) ou pour respecter la structure de données via un stockage dans des tables (feuilles du classeur).

Cependant, la gestion de ces données devient lourde, car l'utilisateur veut accéder aux données. Cela oblige à créer ou à subir des redondances dans les données, ce qui rend les modifications très difficiles. Nous étudierons donc les évolutions nécessaires des données pour rendre celles-ci plus profitables, en les migrant dans une base de données.

Daniel Latrémolière

Espace Rive Gauche Filière commerces culturels et métiers du livre

RENCONTRES
PROFESSIONNELLES

Bâtir le plan de financement de son entreprise

22 septembre de 14h à 17h

S'adresse à des entreprises ayant 2 à 3 ans d'existence qui s'interrogent sur comment poursuivre leur développement. Différentes stratégies de développement possibles en fonction de la segmentation client et de la stratégie produits. Bâtir son plan opérationnel. Les conséquences financières et comment anticiper (plan de financement).

Construire les tableaux de bord de son entreprise

8 octobre de 14h à 17h

Définir les différents critères à suivre pour mesurer l'évolution de son activité : gestion, finances, commercial. Identifier les critères spécifiques à son activité et représentatifs de son évolution. Comment construire les tableaux de bord et obtenir les chiffres ? A quelle fréquence ?

Jean-Victor Pardo Intervenant du groupe entreprise EGEE

Protection sociale

29 septembre, 27 octobre, 24 novembre et 15 décembre de 10h à 12h

Atelier sur l'assurance maladie des professions indépendantes. Posez des questions précises et personnelles sur votre protection sociale, en général, ou plus particulièrement sur la RAM.

Valérie Raffestin Ram-Gamex

Maîtriser les situations délicates par son discours et son comportement 19 novembre de 9h30 à 18h

Objectif de la formation: gagner en efficacité, en persuasion, en maîtrise de soi, se préparer à des entretiens délicats et importants avec banquiers, fournisseurs, propriétaire... Le comportement. Maîtriser le trac. Préparer une intervention. S'exprimer. Persuader. S'entraîner à prendre la parole.

P. Reggiani comédien, 15 ans d'expérience en formation propose outils et techniques mis en application lors d'exercices pratiques et ludiques reflétant la réalité.

Pierre Reggiani, CFPS

Programme d'activités sept. / déc. 2009

Espace Rive Gauche Filière commerces culturels et métiers du livre

ACCOMPAGNEMENT
ET DEVELOPPEMENT

Accompagnement financier

Accompagnement en entretien individuel.

Tous les mercredis de 9 h 30 à 12 h 30

Prise de rendez-vous obligatoire par téléphone au 01 43 26 73 24

Les entrepreneurs seront conseillés et suivis dans les domaines du management et de la gestion d'entreprise, du financement et de la stratégie commerciale. Ils seront également accompagnés dans le montage de leurs business plan afin de bénéficier des dispositifs d'aides et de financements publics et privés.

Entretien individuel et confidentiel d'une heure.

N'Kashama Kabeya (KNM – Knowledge Network & Management)

ATELIERS

Mercredi 30 septembre de 9 h 30 à 12 h 30

Piloter, concevoir, animer et évaluer un projet : les principes fondamentaux

Identifier les différentes phases et étapes d'un projet, les outils et méthodologie correspondantes. Identifier les rôles, compétences et fonctions attribués au porteur du projet. Gérer, anticiper les risques (financiers, temps). Animer l'équipe projet. Evaluer et capitaliser. Communiquer autour du projet.

Applications de projet

Mercredi 7 octobre de 9 h 30 à 12 h 30

Caractériser et planifier les tâches : liste des tâches – définir les tâches, jalons et livrables. Etablir le budget prévisionnel. Analyser les risques.

Stratégie commerciale

Mercredi 28 octobre de 9 h 30 à 12 h 30

Gérer la relation client, négocier efficacement, stimuler l'engagement.

Mercredi 25 novembre de 9 h 30 à 12 h 30

Analyse fonctionnelle (A.F.) et cahier des charges fonctionnel (C.d.C.F.)

Les bénéficiaires de l'A.F. et du C.d.C.F., pratiquer l'A.F. en quatre étapes clés, piloter un groupe d'expression de besoin, rédiger le C.d.C.F. et exploiter le C.d.C.F. et l'A.F.

N'Kashama Kabeya (KNM – Knowledge Network & Management)

Espace Rive Gauche, filière commerces culturels & métiers du livre
24, rue des écoles – 75005 Paris - 01 43 26 73 24
ddee.ecarivegauche@paris.fr

Programme d'activités sept. / déc. 2009

Espace Rive Gauche Filière commerces culturels et métiers du livre

Les jeudis 29 octobre (1re partie), 5 novembre (2e partie) et 26 novembre (3e partie) de 9 h 30 à 12 h 30

Le suivi de vos contacts permettant de prévoir et d'anticiper vos encaissements

Vous utiliserez vos différents contacts clients et la liste de vos commandes en cours pour calculer votre prévisionnel d'encaissement. Un outil (fichier Excel) vous sera transmis et vous serez accompagné et suivi individuellement par Carine Sfez. **Prérequis** : chaque participant doit avoir accès à un ordinateur (le sien ou celui de l'espace Pro et, dans ce dernier cas, prévoir une clé USB pour sauvegarder le travail réalisé pendant la session) qui doit être équipé du logiciel Excel, et chaque participant doit avoir déjà utilisé Excel. Chaque participant devra avoir lancé son activité commerciale et avoir des prospects et prises de commande.

Carine Sfez (CS Conseil)

La production audiovisuelle

Le cabinet d'experts-comptables, Varinot & associés, anime un atelier de gestion consacré à l'entreprise culturelle. De l'approche des organismes de financement à l'approche fiscale... Etude de cas réels de PME de l'économie culturelle.

La création de l'entreprise et les contraintes juridiques

Les différentes sources de revenus et leur traitement comptable et fiscal – aides au financement et subventions – les redditions des comptes.

Mardi 20 octobre de 9 h 30 à 13 h

Le coût du film et son amortissement

Les spécificités fiscales et crédits d'impôts – les droits d'auteur : traitement fiscal, social et comptable – la paye des intermittents du spectacle.

Mardi 17 novembre de 9 h 30 à 13 h

Gilles Varinot Expert-comptable, Commissaire aux comptes

Maîtriser les aspects fiscaux de la gestion d'entreprise

Offrir aux entrepreneurs les moyens de parfaire leurs connaissances relatives à la gestion d'entreprise et leur donner les conseils pour faire face aux éventuelles difficultés rencontrées.

Mardi 8 décembre de 9 h 30 à 13 h

Felipe Carrera Expert-comptable, Commissaire aux comptes

Présenter un dossier de financement à sa banque

Thèmes abordés : mieux connaître le fonctionnement, les circuits et les modes de décision des banques – connaître les différentes garanties possibles d'un prêt – quels sont les critères d'appréciation du banquier ? – comment valoriser son projet et son entreprise ?

Mardi 6 octobre de 9 h 30 à 13 h

Marianne Sallaberry, Directeur du Crédit Mutuel 5/6 Saint Michel

Khaled Ayache, chargé de clientèle pro et économie sociale

Gestion de projet

**Les jeudis 3 et 10 décembre de 9 h 30 à 18 h
RC Conseil**

Espace Rive Gauche, filière commerces culturels & métiers du livre
24, rue des écoles – 75005 Paris – 01 43 26 73 24
ddee.ecarivegauche@paris.fr

GESTION

Espace Rive Gauche Filière commerces culturels et métiers du livre

Les jeudis 17 septembre, 15 octobre, 19 novembre et 17 décembre de 18 h à 19 h 30

Concevoir l'identité visuelle de son entreprise

Cet atelier propose de vous sensibiliser à la communication visuelle en vous donnant des astuces et conseils pour la création de l'identité visuelle de votre entreprise. **Objectifs** : analyser ses besoins en communication ; comment choisir le nom de mon entreprise et vérifier sa disponibilité sur le registre des entreprises et sur Internet. **Définir l'identité visuelle de mon entreprise** création du logo, signification des couleurs, langage graphique des polices de caractère. Etablir la charte graphique de mon identité visuelle (logo, signes identitaires, univers photographique). Choisir les supports de communication : cartes de visite, site Internet, enveloppes signées, flyers, signalétiques en magasin, etc. Anticiper ses frais en communication : collaboration avec une agence de communication visuelle ou un graphiste indépendant (exemple de devis).

Stéphanie Bazin

Susciter des articles dans les journaux et magazines

Objectif de ces ateliers : sensibiliser les participants à rédiger un communiqué de presse, obtenir le nom des journalistes à appeler et se préparer à l'interview. Organiser les stratégies de communication vis-à-vis des journalistes.

Susciter des articles dans la presse

Trouver les coordonnées des journalistes intéressés par votre actualité
Préparation à l'interview journalistique

Jeudi 24 septembre de 18 h à 20 h

Jeudi 22 octobre de 18 h à 20 h

Jeudi 12 novembre de 18 h à 20 h

Ecrire son communiqué de presse

Mercredi 9 décembre de 9 h 30 à 12 h 30 - 13 h 30 à 16 h 30

Découvrez les règles indispensables à savoir pour rédiger l'annonce d'un communiqué. Au cours de cet atelier, vous appréhendez une méthodologie pour vous organiser afin de trouver les noms des journalistes et diffuser vos communiqués sur Internet... Tous ces outils vous permettront de qualifier votre communication sur vos produits ou vos services.

Paul Sillam (agence Kicom)

Introduction au marketing ou l'art de bien vendre

Jeudi 12 novembre de 14 h à 18 h

De l'importance d'avoir une démarche marketing ! Les études marketing quanti/quali : définitions et méthodologie. Quelles sont les étapes pour réaliser une étude marketing. Approche des notions de cibles et de concepts. Développer son produit en fonction de ses objectifs marketing. Etablir un plan marketing pour activer son produit.

Laure Boisier (LB Qualitative Research)

Espace Rive Gauche Filière commerces culturels et métiers du livre

Expert-comptable

*** Merci de confirmer votre présence 48 h à l'avance**

Une permanence sous forme d'entretiens individuels et confidentiels.

Comment établir vos déclarations fiscales et sociales ?

Comment négocier avec les organismes en cas de difficultés ? Quel est le rôle de l'expert comptable ? Conseil et suivi.

9 septembre, 7 octobre, 16 décembre de 9h30 à 12h30

Gilles Varinot

30 septembre, 28 octobre, 2 décembre de 9h30 à 12h30

Felipe Carrera

Conseils juridiques aux entreprises

Une permanence d'une 1/2 heure sous forme d'entretiens individuels et confidentiels.

Abordez les questions juridiques essentielles qui vous préoccupent ou pour lesquelles vous souhaitez un premier éclaircissement : baux commerciaux, contrat, conseils juridiques aux entreprises, assurances...

7 et 14 septembre, 5 et 19 octobre, 2, 16 et 30 novembre, 7 et 14 décembre de 9h30 à 12h30
21 septembre de 14h à 17h

Maître Coutanceau-Boul
Maître Dina Topeza

ATELIERS

Comment lire et décrypter un contrat

Naissance des relations contractuelles ?

23 novembre de 14h à 17h

Les pourparlers contractuels, la valeur de la parole, les conséquences de cette période précontractuelle. L'avant contrat, le devis (prestations de services), la commande (vente d'un bien). La valeur des conditions générales de vente ou d'achat, ce qui a changé depuis le 1er janvier 2009. Les conditions générales de vente et les conditions particulières.

Le développement des relations contractuelles ?

12 octobre de 14h à 17h

Les conditions de validité des contrats, le consentement des parties, les preuves des contrats de prestations de services et de vente des biens. Existe-t-il un contrat verbal ? La valeur des avenants verbaux, unilatéraux, la valeur des avenants régularisés par les deux parties.

Maître Dina Topeza

Les Baux Commerciaux

Comment lire un bail commercial.

Lundi 28 septembre de 9 h 30 à 12 h 30

Comment déceler une clause litigieuse ou abusive ? A quoi engage un bail commercial ? Quels sont les différents types de baux commerciaux ?

Rédaction des contrats.

Lundi 26 octobre de 9 h 30 à 12 h 30

Contrat de travail, baux commerciaux, conditions générales et les clauses abusives

Maître Coutanceau-Boul