

« Je lance un nouveau service à... » Ateliers pour développer efficacement votre entreprise

Je lance un nouveau service à...



Des porteurs d'un projet de services, majoritairement demandeurs d'emploi.

Projets sur le territoire couvert par le GAL Ventoux, Carpentras excepté.



- séries d'Ateliers collectifs

- approche centrée usagers pour enrichir l'offre de services

- création de canevas d'usage des services

- mise en relation entre participants

L'équipe du RILE a conçu **trois ateliers** destinés à des porteurs d'un projet de **création** ou de **développement** d'une activité dans les villes et villages du territoire.

La participation à un atelier n'est pas obligatoire pour suivre les deux autres. Les ateliers durent une demi-journée et sont animés par deux intervenantes du RILE.

- L'approche utilisée est inspirée de celle préconisée pour des **projets innovants**.
- Le travail se fait en commun, sur **les projets des participants**, exploitant de fait l'intelligence collective.
- Les activités sont repensées comme des **activités de service** pour augmenter les possibilités de développement
- Les participants travaillent sur des canevas qu'ils peuvent réutiliser par la suite afin de **poursuivre leur réflexion**.

Atelier 1 : Créer une nouvelle offre de service, principale ou complémentaire

Utiliser un outil de réflexion centré sur les clients.
Vous travaillerez votre propre projet en utilisant **une trame de présentation** qui met en valeur la plus value apportée à vos clients.



Cette trame pourra vous servir pour continuer plus avant la réflexion, après l'atelier.

Elle pourra aussi servir de base à la création d'un plan d'affaires. Durée : 3h.

Atelier 2 : Booster son offre commerciale



Améliorer votre offre grâce au collectif.

Vous travaillerez à nouveau sur votre projet, mais cette fois avec l'objectif de le rendre encore plus intéressant pour votre cible de clientèle. Nous vous proposons une méthodologie pour **identifier des axes d'amélioration** et des parties de votre offre à mettre en valeur.

La présence du groupe vous permettra aussi d'amorcer la mise en place pratique de ces améliorations. Durée : 3h.



Atelier 3 : Mettre en place votre relation client

Tester et améliorer la gestion de vos devis, de vos factures. Parfois mise de côté ou traitée rapidement, la rédaction de vos documents commerciaux peut bénéficier de l'avis du groupe. Vous pratiquerez donc autour d'un exemple.

La relation commerciale ne s'arrêtant pas au jour du paiement du client, nous irons plus loin en travaillant la collecte d'**avis clients** ainsi que la forme des réponses à apporter.

Là encore, vous aurez l'occasion de pratiquer sur des exemples avant de mettre en application dans un second temps pour votre propre projet.

Durée : 3h.

Les ateliers sont gratuits pour les participants. Ils sont pris en charge par l'Union Européenne dans le cadre du programme LEADER ainsi que par la Région Provence Alpes Côte d'Azur.

