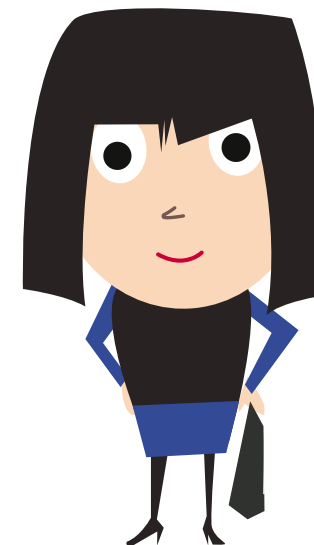
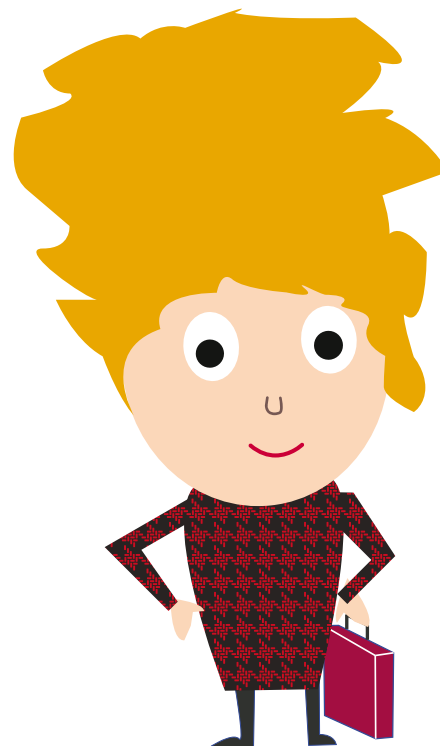


Réfléchir et agir ensemble, pour favoriser le succès



Comprendre les bases du marketing p. 2

Communiquer avec un budget réduit p. 3

La créativité, une énergie à déclencher p. 4

Initiation aux outils de PAO..... p. 5

Pourquoi et comment être présent sur internet ?..... p. 6



Formations

Michel Rietsch

Comprendre les bases du marketing

Pourquoi cette formation ?

Les créateurs d'entreprises portés par un projet ont très souvent une vision « nombriliste » de leur situation. Ils évaluent mal quel est l'attrait de leur projet et comment il convient de le valoriser en le rapprochant des attentes du marché. De plus, ils sont généralement seuls. Ils ne disposent d'aucun regard critique et n'envisagent pas de faire appel aux services d'un professionnel (en marketing comme en communication). Cette formation a pour but de les initier aux notions de : «marché», «demande», «cible» et «segmentation» afin de les aider à définir un positionnement plus opérationnel.

Objectifs de la formation

- Découvrir le B.A.-BA du marketing.
- Comprendre les attentes de sa cible.
- Formuler une offre cohérente qui tienne compte de tous les composants du marché.
- Identifier ses meilleurs arguments pour mener une politique commerciale efficace.

Public

Créateurs d'entreprise

Pré-requis

Aucun

Durée :

1 journée

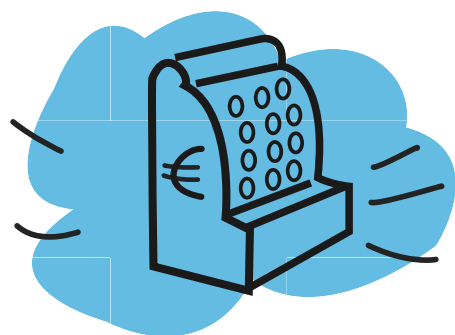
Tarif : à convenir

Programme

- Qu'est-ce que le marketing ?
- Qu'est-ce qu'une offre, une demande, une segmentation, une cible ?
- Comment évaluer l'attrait d'un marché et les atouts de son entreprise (la Matrice de Kinsey).
- Comment cerner les menaces qui pèsent sur son activité (Les 5 forces de Porter).
- Savoir positionner son offre en fonction des attentes de sa cible.
- Bien cerner où se situe sa création de valeur et ses avantages concurrentiels.

Pédagogie

- Concepts clés illustrés par des exemples.
- Exercices courts de mise en situation
- Echanges d'expériences.



LES + →

Une approche très pragmatique, illustrée par des exemples appartenant aussi bien au monde de la grande que de la petite entreprise.

Des «fiches actions» pour mettre immédiatement en pratique les concepts clés, profiter de la dynamique du groupe et conserver des outils simples et pratiques en vue des actions futures.



Formations

Michel Rietsch

Communiquer avec un budget réduit

Pourquoi cette formation ?

Les artisans, créateurs d'entreprise ou responsables de TPE n'ont en général aucune expérience en matière de communication et n'ont pas les moyens de se payer les services d'une agence spécialisée. Ils réalisent au coup par coup quelques actions, poussés par l'urgence ou sous l'influence des démarchages qu'ils subissent (annuaires, guides, régies diverses...).

L'idée de cette formation, c'est qu'une bonne communication n'est pas forcément coûteuse.

La mise au point d'un pack initial (nom, identité graphique, présentation institutionnelle) permet de disposer d'emblée d'une image de marque valorisante. La constitution d'outils de conquête facilite le travail de prospection et permet de s'inscrire dans une dynamique de croissance.

Objectifs de la formation

- Savoir identifier ses besoins en communication.
- Comprendre le fonctionnement d'une image de marque pour assurer sa visibilité sur le marché et bénéficier d'une notoriété valorisante.
- Identifier ses objectifs et mettre en place une stratégie de moyens adaptée.
- Développer des outils personnalisés et cohérents pour prospecter efficacement.

Public

Créateurs d'entreprise, artisans, responsables de TPE et PME

Pré-requis

Aucun

Durée :

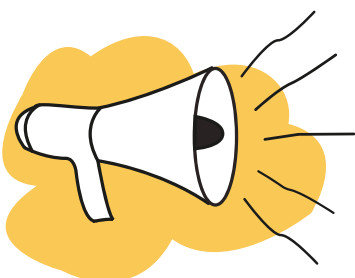
1 ou 2 journées

Programme

- Qu'est-ce qu'une image de marque ? Quelle est son utilité ?
- Nom, logo, base-line, et charte graphique : les règles de base pour définir une identité visuelle communicante.
- Analyser son marché et son environnement concurrentiel.
- Sortir de sa vision personnelle pour observer le contexte, comprendre les attentes de ses clients et prospects.
- Définir des objectifs cohérents en rapport avec ses moyens et ses ambitions.
- Concevoir des outils de présentation et de prospection efficaces sur supports papier et numérique.
- Cibler ses actions. Choisir les médias (Radio, presse, affiches, mailing, annuaire...) les mieux adaptés à sa cible, ses moyens et ses objectifs.
- Utiliser internet (site, blog, e-mailing).
- Définir un budget de communication en fonction de son CA, de ses objectifs et de son marché.
- Savoir profiter des offres et services gratuits.

Pédagogie

- Concepts clé illustrés par des exemples.
- Exercices courts de mise en situation
- Echanges d'expériences.



LES + →

Nourrie par plus de 20 ans d'expérience publicitaire, cette formation privilégie le bon sens et les solutions pragmatiques. Elle donne des recettes utiles sans perdre de vue la dimension stratégique de toute action de communication.



Formations

Michel Rietsch

La créativité, une énergie à déclencher

Pourquoi cette formation ?

La capacité à produire de nouvelles idées est indispensable dans tout processus d'innovation. C'est aussi un atout irremplaçable pour affronter les situations de changement, solutionner les problèmes et apprendre à penser différemment.

Objectifs de la formation

- Découvrir les enjeux de la créativité.
- Apprendre à repérer et à lever les freins qui brident la créativité d'un groupe ou d'une personne.
- Savoir utiliser les techniques de créativité.
- Découvrir 6 à 10 méthodes de créativité au sein d'un groupe pour générer un grand nombre d'idées neuves.
- Savoir utiliser 4 méthodes de production d'idées dans le cadre d'un travail personnel.

Public

- Managers et cadres souhaitant développer leur potentiel créatif.
- Responsables recherche et développement, chefs de produit et chefs de projet.
- Toute personne désirant stimuler ses capacités à trouver des idées nouvelles.

Pré-requis

Aucun.

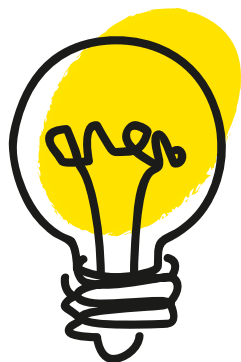
Durée : 1/2 journée ou 1 journée.

Programme

- Qu'est-ce que la créativité ? approche théorique.
- Liens et différences entre la créativité, la création, l'invention et l'innovation.
- Enjeux et limites de la créativité.
- Les théories sur le fonctionnement du cerveau.
- Comment les idées se cherchent et se trouvent.
- Savoir lever les freins qui bloquent le processus créatif.
- Activer un processus de production d'idées.
- Les techniques de groupe.
- Les méthodes individuelles.
- Expérimentation de 4 à 6 méthodes de recherche d'idées.

Pédagogie

- Approche théorique.
- Expérimentation et production en atelier créatif.



LES + →

Formation originale.

Remise aux participants du livret « 12 techniques de Créa », une méthode exclusive pour prolonger le stage et expérimenter toutes les méthodes citées.



Formations

Michel Rietsch

Initiation aux outils de PAO

Pourquoi cette formation ?

De nombreuses entreprises préfèrent traiter en interne toutes leurs publications. La maîtrise des outils PAO (InDesign, Photoshop, Illustrator) permet de gagner en autonomie et en réactivité

Objectifs de la formation

- Découvrir la Créative Suite Adobe : **InDesign, Photoshop, Illustrator**

Public

- Assistant(e)
- Responsable ressources humaines
- Responsable communication

Pré-requis

Equipement informatique avec logiciel CS Adobe

Durée : variable selon niveau souhaité

Programme

- Découverte d'**InDesign**. Maîtrise des principaux outils : blocs textes et images, pagination ... Etablir une feuille de style. Importer des images. Mettre en page. Préparer un fichier pour une publication print ou web.
- Découverte de **Photoshop**. Traitement et amélioration d'une image. Fonction des différents standards d'images (jpeg, png, eps, tiff...). Détourage d'une photo.
- Découverte d'**Illustrator**. Réalisation d'une image vectorielle. Compréhension des modes d'utilisation d'un logo (taille, gestion des transparences...).

Pédagogie

- Approche par la pratique
- Réalisation d'outils concrets
- Remise d'un livrable récapitulatif



LES + →

Démarche progressive. Adaptation au niveau des participants. Possibilité de travailler sur les outils à réaliser selon la charte existante de l'entreprise.

Pourquoi et comment être présent sur internet ?



Formations

Michel Rietsch

Pourquoi cette formation ?

Etre présent professionnellement sur internet est aujourd'hui essentiel pour au moins deux bonnes raisons : c'est le média le plus actif et le plus universel et c'est l'outil de communication qui permet le meilleur retour sur investissement. Pourquoi et comment être présent ? Quels sont les critères qui doivent guider ce choix ? C'est tout l'enjeu de cette formation.

Objectifs de la formation

- Définir une stratégie internet en fonction de son métier et de ses objectifs de communication.
- Cerner quels objectifs promotionnels ou commerciaux peuvent être atteints grâce à internet.
- Comprendre le rôle des différents outils : site, blog, newsletters, réseaux sociaux (Facebook, Viadeo, LinkedIn...)
- Comprendre le fonctionnement du référencement naturel et payant : le rôle des mots-clés.
- Savoir utiliser toutes les ressources du gratuit.

Public

- Créateur d'entreprise
- Artisan, auto-entrepreneur, responsable TPE

Durée : 3 heures (formule conférence) ou 1 journée

Approche pédagogique

- Approche théorique avec vidéo projection
- Présentation de 3 scénarios types :
 - « Rassurer et informer » (site vitrine),
 - « Prospector et diffuser » (site commercial),
 - « Vendre à distance » (site marchand)
- Navigation en direct vidéo-projetée
- Echange d'expériences
- Remise d'un support didactique de synthèse

Prolongement possible

- Réalisation d'un site WordPress (approche individuelle)



LES + →

La découverte d'outils gratuits pour mesurer le trafic d'un site , comprendre et exploiter la popularité des mots clés en vue d'optimiser le référencement de son site

Références

Créatif indépendant, formateur et enseignant, je travaille sur la communication et la valorisation commerciale de l'innovation. J'interviens également sur la conception d'outils pédagogiques participatifs destinés à la formation. J'ai développé à ce titre plusieurs outils créatifs originaux.

Références en formation :

- CCI de Région Alsace Pôle innovation - animation d'ateliers de créativité par filières.
- CCI de Mulhouse/CAHR Ecole des Managers - animation atelier de créativité.
- Université de Strasbourg - Formation techniques de créativité
- Région Alsace / GRConsulting - Formation des créateurs et responsables d'entreprises, au marketing et à la communication.
- Centre Pluridisciplinaire de Gestion - Formation communication au service des TPE.
- OGACA - Formation techniques de créativité

Références Conseils / Services :

Brasseries Kronenbourg, Fly, Atlas, Nielsen, Cetelem, Crédit Mutuel, Banque Populaire, Sto ...

CV



Expériences professionnelles

- Formateur depuis 2009
- Concepteur rédacteur indépendant depuis 1985
- Chef de publicité Publicis 1982-1985
- Enseignant : BTS Communication des Entreprises, Master Ressources humaines.

Références autres :

Ecrivain, auteur de plusieurs ouvrages personnels ou de commande.

Ouvrages parus :

- Du Sel et des Hommes (Editions Nuée Bleue, 2003) Un siècle de Mines de potasse en Alsace, l'aventure économique et humaine.
- Creutzwald, Terre d'énergie (Editions Pic-Vert, 2002) Histoire de la régie municipale de Creutzwald.
- Il était une fois le Racing Club de Strasbourg (Editions R. Hirlé, 1994), L'histoire du Club Strasbourgeois de sa création à nos jours.
- Epreuve d'Artiste (Editions R. Hirlé, 1996), roman.

Siret n° 332 545 151 00026 • Code NAF 731-1Z
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro
42 67 04154 67 auprès du préfet de région Alsace.
Formations éligibles CPF

Contact



Michel Rietsch Formation

33, rue Goethe 67000 Strasbourg

Tél. 03 88 61 57 18 • 06 83 34 23 80

e-mail : miri@wanadoo.fr

site www.michelrietsch.com

blog : <http://michelrietsch.over-blog.com>