



SYLLABUS

TITRE DU COURS : Création d'entreprise mode

Nombre minimum de stagiaires par session : 5

Nombre maximum de stagiaires par session : 15

Ce cours permet de valider les compétences suivantes:

Titre de couturier retoucheur

BC01 - Contractualiser une prestation de création de vêtements féminins sur mesure ou de retouches

-Réaliser une vente conseil de création unitaire d'un vêtement ou d'une retouche

Etablir le prix de vente d'une création unitaire d'un vêtement ou d'une retouche

Titre de styliste modéliste créateur de mode

BC06. Concevoir l'approche marketing d'une collection :

Maîtriser les règles du mix-marketing.

- Concevoir le marketing-mix.
- Capacité d'analyse et de décryptage des tendances.
- Définir l'univers d'une marque et sa cible.
- Concevoir l'offre produit et le plan de collection.
- Concevoir le plan de communication.
- Gérer le planning de réalisation de la collection.
- Définir des prix de revient.

Titre de créateur de mode lingerie corseterie et balnéaire

BC04 - STRATEGIE COMMERCIALE

Analyser le décryptage des tendances pour participer à la définition des nouvelles propositions de valeurs du marché

Piloter des tableaux de bord pour analyser des données ;

Etre force de propositions de tendances par une analyse affutée du marché et de l'industrie ;

Elaborer le brief créatif en utilisant des objectifs issus du web marketing : fidélisation, acquisition, notoriété ;

Impulser de nouvelles propositions de positionnement en bousculant les modèles de stratégies usuels ;

Maîtriser les règles du mix-marketing afin de les élaborer et les appliquer dans le cadre d'un projet;



Etablir et mettre en pratique un plan marketing et commercial Maîtriser et appliquer la politique de prix de vente, de gros, final et de marges sur un produit et une collection ;

Concevoir des stratégies de positionnement de marque répondant à des problématiques diverses (story-lining, showping, showrooming...);

Concevoir et mettre en œuvre un plan de communication et le merchandising d'un produit ;

Superviser et contrôler la mise en œuvre du développement opérationnel avec les différents collaborateurs.

- 1. PRE-REQUIS / MODALITES D'ACCES :** *cette partie décline les compétences techniques, sociales et/ou organisationnelles nécessaires à l'accession au cours.*

Aucun pré-requis en termes de diplôme
Familiarité avec le pack Office
Avoir un projet professionnel de création d'entreprise dans la Mode



2. DESCRIPTIF DU COURS : *cette partie décline la définition du thème abordé, ses enjeux, le travail demandé, le matériel obligatoire, le temps de travail, etc.*

Formation à la création d'entreprise dans le secteur de la Mode permettant d'appréhender tous les aspects de l'entrepreneuriat et de construire un projet de création en prenant en compte les éléments économiques, juridiques, financiers, marketing et commerciaux.

3. OBJECTIFS DU COURS : *cette partie décline le ou les savoir-faire spécifiques à acquérir, les compétences techniques, éventuellement organisationnelles, sociales, émotionnelles et informatiques.*

A la fin de la formation, le stagiaire sera capable de créer son entreprise dans le secteur de la Mode.

- Prise de parole en public
- Comptabilité générale, analytique et fiscalité des entreprises
- Modes de financements
- Droit de la propriété intellectuelle, des sociétés et des contrats
- Responsabilité sociétale des entreprises
- Etude de marché
- Cible, positionnement et segmentation
- Marketing Mix
- Logistique
- Vente

4. ORGANISATION DES SEANCES : *cette partie décline le déroulé des séances*

SEMAINES	CONTENU (thèmes abordés et activités)
Semaine 1	<ul style="list-style-type: none"> ● Communication : Définir son identité visuelle et storytelling de marque ● Etude marché : Analyser le marché sur lequel la marque sera développée ● CPS : Définir sa cible, sa segmentation et son positionnement en fonction de son étude de marché
Semaine 2	<ul style="list-style-type: none"> ● RSE : Appliquer la RSE à son projet ● Produit : <ul style="list-style-type: none"> ○ Construire une politique de produits en cohérence avec le marché et la cible visée ○ Choisir ses méthodes de production ● Droit des contrats : Comprendre les grands principes du droit des contrats appliqué à son projet (fournisseurs) ● Droit de la propriété intellectuelle : protéger sa marque et ses créations
Semaine 3	<ul style="list-style-type: none"> ● Logistique : Calculer le coût de la logistique en fonction des choix de production et de stockage ● Comptabilité analytique : Calculer un coût de revient ● Prix : Définir le prix d'un produit en fonction de l'étude de marché, du positionnement et du coût de revient ● Distribution : <ul style="list-style-type: none"> ○ Comprendre l'écosystème du retail ○ Présenter ses produits en respectant les règles du Visual Merchandising

Semaine 4	<ul style="list-style-type: none"> • Communication : Elaborer une politique de communication adaptée au produit et à la cible • Droits de contrats : Comprendre les grands principes du droit des contrats appliqué à son projet (distributeurs) • Distribution : Définir une stratégie de vente sur Internet • Distribution : Choisir ses distributeurs en wholesale en adéquation avec son image de marque • Droit des sociétés : Choisir un statut juridique adapté à son projet
Semaine 5	<ul style="list-style-type: none"> • Comptabilité générale : <ul style="list-style-type: none"> ◦ Etablir un bilan et un compte de résultats ◦ Identifier les règles générales de la fiscalité d'entreprise ◦ Etablir un business plan cohérent avec son activité • Financement : Choisir le mode de financement adapté à sa structure et ses besoins • Prise de parole en public : Prendre la parole en public

5. MODE D'ÉVALUATION DES APPRENTISSAGES : *cette partie décline les règles de l'évaluation (adaptable)*

	TRAVAIL INDIVIDUEL			TRAVAIL COLLECTIF		
CONSIGNES (Préciser la nature du travail demandé (QCM, écrit, devoir sur table, oral...))	Création d'un projet professionnel de création d'entreprise en appliquant toutes étapes étudiées.					
DATES D'EXAMEN						
POURCENTAGE DE LA NOTE	Examen: 80 %	Assiduité & engagement: 20 %	Total : 100 %	Examen: 60 %	Assiduité & engagement: 40 %	Total : 100 %

6. RESSOURCES A CONSULTER (sites internet, articles etc.) :

Documents fournis en cours.