

LES RENCONTRES DE L'ARTISANAT



PROGRAMME 2019

25 Animations




-  Pour les nouveaux : les plus programmées.
-  Pour les habitués : les plus stratégiques.
-  Pour les exigeants : les mieux notées.

COMMUNICATION – MARCHÉS




NOUVEAU

-  **Facebook : comment créer une page pro et la faire vivre efficacement – RA 25**
L'intérêt de Facebook pour un artisan, comment créer une page professionnelle pas à pas et dépasser la simple utilisation d'un profil personnel. Les bons réflexes pour de bonnes publications et pour accroître sa visibilité.
-  **Professionnels RGE : marquez votre différence – RA 20**
Les clés pour activer son marché RGE (ciblage, méthodes de prospection, besoins des clients...) pour mener une démarche crédible, rassurante et pertinente. Point sur les aides financières majeures.
 - Valorisez votre savoir-faire et gagnez de nouveaux clients – RA 1
 - Construisez un site Internet efficace et gagnez en visibilité – RA 8
 - Du bouche-à-oreille au réseau professionnel... boostez votre chiffre d'affaires – RA 12
 - Découvrez les solutions Internet avant de vous lancer – RA 15
 - Devenir RGE. Pourquoi, comment ? (La présence d'un AMR est recommandée) – RA 25



COMMERCIAL – RELATION CLIENTS

-  **Défendez vos prix avec méthode et transformez vos devis – RA 2**
Présenter ses devis et adapter son discours commercial aux besoins et aux attentes des clients, devenir plus proactif dans ses propositions de services et ne plus simplement répondre à des demandes de devis.
-  **Jeu – Qui veut gagner des chantiers? – QVGC**
Version ludique (jeu de scène, effets visuels et sonores) de « défendez vos prix avec méthode ». Format plus court (1 heure 30 maximum), nécessitant au minimum une dizaine de participants.
-  **Plateformes de travaux, les temps changent... et vous? – RA 24**
Confronter ses pratiques commerciales aux nouvelles attentes des clients pour les adapter. Réfléchir à l'opportunité d'utiliser ou non les plateformes numériques de travaux du bâtiment.
 - Faites du téléphone un atout commercial – RA 13
 - Améliorez vos actions pour trouver des clients – RA 19


MANAGEMENT – ORGANISATION

-  **Recrutement : en quête du candidat idéal – RA 26** **NOUVEAU**
Une méthode et de bonnes questions à se poser pour bien recruter. Formaliser ce poste et sa « marque employeur », accueillir le nouveau... de nombreux outils FFB à l'appuis. Focus sur les générations Y et Z.
-  **Diriger et mobiliser ses équipes – RA 21**
Faire le point sur ses pratiques managériales, sa capacité d'écoute et d'adaptation aux situations. Quatre piliers (organisation, formation, motivation, communication) pour améliorer le management au quotidien.
-  **Gérez plus efficacement votre temps et gagnez en productivité – RA 6**
Prendre un temps de réflexion pour identifier ses « voleurs de temps », ses priorités et ses motivations et s'engager dans une démarche d'amélioration pour devenir plus serein et plus efficace.
- **Facilitez-vous la vie avec les outils d'aujourd'hui – RA 14**



GESTION

-  **Les règles d'une trésorerie en bonne santé (La présence d'un juriste FFB est nécessaire) – RA 17**
Les bons réflexes de prévention à adopter durant la relation client pour sécuriser sa trésorerie et traiter les problèmes en cas de tensions et d'impayés.
-  **Réglez vos comptes avec vos coûts – RA 22**
Pointer les postes de charges du compte de résultat, et piocher parmi les suggestions faites des pistes d'amélioration en gestion et/ou en organisation. À approfondir au besoin avec ses conseils.
- **Pilotez votre entreprise et dégagez des marges – RA 7**
- **Devenez bon acheteur et sortez gagnant d'une négociation – RA 9**
- **Optimisez la gestion de vos chantiers – RA 11**

VIE DE L'ENTREPRISE

-  **Identifiez et maîtrisez les risques dans votre entreprise – RA 10**
(Présentée conjointement avec un conseiller en assurance de la SMABTP, de l'Auxiliaire ou de la CAM BTP). Un QCM ludique et concret pour révéler les risques de l'activité à aborder avec son assureur.
- **Transmission-reprise d'entreprise, détenez les clés de la réussite – RA 5**

SOLUTIONS FFB

-  **GPS artisan - Gérez et pilotez votre entreprise en toute sérénité – RA 23**
Des échanges ouverts avec les participants sur les besoins fondamentaux de leur entreprise leur permettent de prendre du recul et de trouver dans le GPS des solutions essentielles.
-  **GPS artisan - thématique commerciale ou gestion, à la demande – RA 23 bis** **NOUVEAU**
- **Les outils numériques de la FFB pour les artisans – RA 27** **NOUVEAU**