PROGRAMME

FORMATION ACTION DISPENSÉE PAR BLOUSON NOIR
2027

FROM

BLOUSON NOIR
CRÉATEUR DE **L'UNIVERS**CITÉ
+33 (0)6 37 78 34 09
hello@blouson-noir.com
SIRET 893 562 975 00035

TO

CHER/CHÈRE ENTREPRENEUR/E CRÉATIF/VE

Mise à jour le 04/09/2026 - V5

FORMATION L'UNIVERSCITÉ

Structurer votre activité professionnelle d'artiste-auteur/e pour développer votre Chiffre d'Affaires en adéquation avec vos projets et vos objectifs

Cette formation, mêlant théorie, pratique et échanges collectifs, vous permet en tant qu'entrepreneur/e de :
• mettre en place un socle professionnel (et personnel) solide et sain,
• définir votre positionnement unique et votre différenciation,
• développer et pérenniser votre Chiffre d'Affaires,
• apprendre à vendre facilement vos prestations,
• améliorer votre productivité et votre efficacité.

1/ BUT

Être en capacité de structurer et de développer votre activité professionnelle de façon pérenne, en adéquation avec vos projets et vos objectifs professionnels/personnels

2/ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

• Comprendre les mécanismes et les méthodes qui vous rendent productif/ve et motivé/e
• Mettre en place une offre de services différenciante de vos concurrents/es et la vendre facilement
• Maîtriser la fixation de votre JUSTE prix et suivre vos indicateurs de performance
• Maîtriser les fondamentaux de la vente en définissant/améliorant la connaissance de votre clientèle cible
• Savoir répondre aux objections et aux demandes abusives de vos prospects & clients/es grâce à la communication
• Optimiser votre gestion du temps et l'organisation de votre activité pour booster votre productivité et votre rentabilité
• Mettre en place votre plan d'action grâce à vos objectifs de développement à court et à long terme

Inspirer
pour émerveiller le monde !

3/ COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES DÉVELOPPÉES

• Maîtriser les compétences relevant de la communication, de la prospection et de la vente
• Suivre et développer votre Chiffre d'Affaires
• Gérer votre temps et équilibrer les sphères professionnelles/personnelles
• Mettre en place des actions d'optimisation de vos prestations, de vos outils de production et de votre organisation
• Fixer et atteindre vos objectifs de développement

4/ MODALITÉS D'ORGANISATION LOGISTIQUE

DURÉE DE LA FORMATION **35 heures**
• 8 modules (matinées de formation) : 24 heures
• 8 ateliers de travail collectifs : 11 heures minimum
• Soit 35 heures à suivre de façon synchrone et/ou en replay

DATES DE LA FORMATION **Du 18 Février au 18 Juin 2027**
Modules théoriques
• 1 module une semaine sur deux (en alternance avec les ateliers de travail collectifs)
• De 10h à 13h en groupe complet
• Module 1 : Jeudi 18 Février 2027
• Module 2 : Mardi 2 Mars 2027
• Module 3 : Jeudi 18 Mars 2027
• Module 4 : Mardi 30 Mars 2027
• Module 5 : Jeudi 15 Avril 2027
• Module 6 : Mardi 27 Avril 2027
• Module 7 : Jeudi 13 Mai 2027
• Module 8 : Mardi 25 Mai 2027

Ateliers de travail collectifs
• 1 atelier une semaine sur deux (en alternance avec les modules théoriques) soit 8 ateliers de 2 heures
• Plusieurs créneaux proposés pour travailler en petit groupe (inscription via Calendly)

La formation comprend donc une visio par semaine entre le 18 Février et le 4 Juin 2027 (8 modules de 3 heures + 8 ateliers de 2 heures).

La période du 5 au 18 Juin 2027 permettra de finaliser tranquillement :
• de visionner les éventuelles heures à suivre en replay,
• et/ou de compléter les éventuelles dernières évaluations.

ASSIDUITÉ
En cas de financement de la formation par l'AFDAS, le FIF-PL, le FAFCEA ou tout autre OPCO, **l'inscription à la formation vous engage à suivre avec assiduité au minimum 35 heures de formation (de façon synchrone et/ou en replay) impérativement entre les dates de début et de fin de la formation**. Cela signifie que le

BLOUSON NOIR · Société (Intergalactique) par Actions Simplifiée au Capital de 8 000 € · **SIÈGE** 129, avenue de France 75013 Paris FRANCE · **SIREN** 893 562 975
RCS PARIS B 893 562 975 · **APE** 7022Z · **TVA INTRACOMM.** FR41 893 562 975 · **NDA** Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11756431075 auprès du préfet de région d'Île-de-France
CONTACT +33 (0)6 37 78 34 09 · hello@blouson-noir.com · **SITE** blouson-noir.com · **INSTAGRAM** @blousonnoir

financement des heures éventuellement manquées vous incomberait.

LIEU
• À distance
• Synchrone : en visioconférence via la plateforme Zoom
• Replay : en vidéo via la plateforme de formation Uncoflow

TARIF
1400 € HT par personne - TVA Applicable 20% : 280 €

PARCOURS
• **Obligatoire :** Modules, ateliers collectifs et évaluations (grâce à des quiz en ligne).

• **Suivi :** Le suivi des participants/es (conseil, avis, questionnement) se déroule chaque semaine en visio lors des modules et des ateliers collectifs (entre le Module 1 et l'Atelier collectif 8).
La formation n'inclut pas de suivi individuel par e-mail/message ni par téléphone.

• **Recommandé :** Travail en autonomie suite aux modules de formation (questionnement, analyse et mise en pratique grâce aux outils pédagogiques fournis).
Pour obtenir des résultats concrets, il est fortement recommandé de consacrer 2 heures par semaine (minimum) au travail en autonomie pendant toute la durée de la formation.

PUBLIC VISÉ
Cette formation s'adresse aux entrepreneurs/es (micro-entreprise, entreprise individuelle ou dirigeant/e de TPE) du secteur des métiers de la création (en particulier aux artiste-auteurs/es) qui souhaitent professionnaliser leur activité, développer leur Chiffre d'Affaires et améliorer la rentabilité de leur travail.

PRÉ-REQUIS
• Avoir un numéro de SIRET
• Exercer votre activité professionnelle dans le secteur des métiers de la création (illustrateur/trice, graphiste, designer, photographe, artiste, créateur/trice, architecte, etc.)
• Envisager une nouvelle méthodologie pour structurer votre activité, développer votre Chiffre d'Affaires et équilibrer votre plan de développement en adéquation avec vos projets
• Être ouvert/e à l'idée de requestionner vos méthodes habituelles pour progresser et atteindre vos objectifs

EFFECTIF
• Modules : Effectif non limité
• Ateliers de travail collectifs : Groupe de 6 à 8 personnes maximum

TAUX DE SATISFACTION
Depuis mai 2022, 86 participants/es ont suivi la formation **L'UNIVERS**CITÉ.

Inspirer
pour émerveiller le monde !

Les 49 répondants/es ayant renseigné le questionnaire de satisfaction :
• sont satisfaits/es de la formation à **95,7%**,
• recommandent la formation à **96,5%**.
• sont satisfaits/es de la formatrice à **98,8%**,

Sur l'ensemble des participants/es (86 entrepreneurs/es) :
• **98,8%** se sont sentis/es progresser,
• **100%** ont suivi la formation avec assiduité.

3 mois après la formation, 41 répondants/es ayant renseigné le questionnaire de satisfaction à froid attribuent les notes suivantes :
• satisfaction de la formation **9,4/10**
• recommandation de la formation **9,6/10**

5/ DÉROULÉ DE L'ACTION DE FORMATION – CONTENU

MODULE 1 - INSTAURER UN SOCLE PROFESSIONNEL SOLIDE

Théorie
Apport de savoir, étude de cas et échanges

• Comprendre les mécanismes et déjouer les pièges des biais cognitifs (perception, interprétation, regards des autres...) pour améliorer vos relations professionnelles (avec vos clients/es, vos prestataires, vos partenaires, etc.) et vos relations personnelles (avec votre entourage, vis-à-vis de votre travail et de votre statut)
• Acquérir et mettre en action un état d'esprit de réussite : comprendre l'estime de soi, améliorer votre confiance en vous, programmer votre cerveau pour réussir
• Comprendre, identifier et déconstruire les croyances limitantes (les vôtres et celles de votre entourage)

Pratique
Application : Travail en autonomie

• Questionner, analyser et améliorer vos relations actuelles
• Améliorer votre confiance en vous et orienter votre état d'esprit vers le positif (axé solution VS problème)
• Identifier et requestionner les croyances limitantes qui vous freinent professionnellement (comme personnellement)

Suivi en atelier de travail collectif (en petit groupe)
Accompagnement à la mise en pratique et aux questionnements vis-à-vis de votre cas particulier

MODULE 2 - AMÉLIORER VOTRE PRODUCTIVITÉ PROFESSIONNELLE

Théorie
Apport de savoir, étude de cas et échanges

• L'importance de définir votre plan de développement professionnel adapté à vos projets et à votre rythme

BLOUSON NOIR · Société (Intergalactique) par Actions Simplifiée au Capital de 8 000 € · **SIÈGE** 129, avenue de France 75013 Paris FRANCE · **SIREN** 893 562 975
RCS PARIS B 893 562 975 · **APE** 7022Z · **TVA INTRACOMM.** FR41 893 562 975 · **NDA** Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11756431075 auprès du préfet de région d'Île-de-France
CONTACT +33 (0)6 37 78 34 09 · hello@blouson-noir.com · **SITE** blouson-noir.com · **INSTAGRAM** @blousonnoir

personnels
• Définir vos valeurs, ce qui vous anime et vos projections professionnelles/personnelles : les piliers de votre entreprise - Partie 1
• Comprendre les mécanismes de la procrastination et de la motivation dans le fonctionnement de votre cerveau pour augmenter votre productivité

Pratique
Application : Travail en autonomie

• Définir votre vision et vos valeurs personnelles (pour préparer le module 3)
• Réfléchir à vos objectifs de développement professionnel et à vos objectifs de réussite
• Ancrer votre motivation pour la rendre plus régulière et performante

Suivi en atelier de travail collectif (en petit groupe)
Accompagnement à la mise en pratique et aux questionnements vis-à-vis de votre cas particulier

MODULE 3 - DÉFINIR VOTRE POSITIONNEMENT UNIQUE ET DIFFÉRENCIANT

Théorie
Apport de savoir, étude de cas et échanges

• L'importance de la plateforme de marque (votre vision, votre mission, vos valeurs) : les piliers de votre entreprise - Partie 2
• Définir/affiner et comprendre votre client/e idéal/e
• Distancer vos concurrents/es grâce à votre différenciation
• Trouver des clients/es : prospecter à court et à long termes

Pratique
Application : Travail en autonomie

• Définir/préciser la plateforme de marque de votre entreprise
• Identifier votre vision et votre client/e idéal/e
• Choisir vos stratégies de prospection et passer à l'action

Suivi en atelier de travail collectif (en petit groupe)
Accompagnement à la mise en pratique et aux questionnements vis-à-vis de votre cas particulier

MODULE 4 - SOLIDIFIER VOS FINANCES ET LE SUIVI DE VOTRE ACTIVITÉ

Théorie
Apport de savoir, étude de cas et échanges

• L'importance de définir votre JUSTE prix : inclure les bases indispensables et votre valeur ajoutée
• Choisir vos indicateurs de performance adaptés et suivre votre activité
• Comment cadrer vos prestations pour augmenter la rentabilité de votre activité, pour optimiser vos revenus et pour améliorer vos conditions de travail
• Identifier les bonnes pratiques professionnelles à mettre en place, pour lutter contre les mauvaises pratiques (de vos clients/es, partenaires, concurrents/es...) qui entravent le développement de votre activité
• Gérer les objections et les demandes abusives de vos clients/es
• Oser parler d'argent, valoriser et assumer votre prix

BLOUSON NOIR · Société (Intergalactique) par Actions Simplifiée au Capital de 8 000 € · **SIÈGE** 129, avenue de France 75013 Paris FRANCE · **SIREN** 893 562 975
RCS PARIS B 893 562 975 · **APE** 7022Z · **TVA INTRACOMM.** FR41 893 562 975 · **NDA** Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11756431075 auprès du préfet de région d'Île-de-France
CONTACT +33 (0)6 37 78 34 09 · hello@blouson-noir.com · **SITE** blouson-noir.com · **INSTAGRAM** @blousonnoir

Pratique
Application : Travail en autonomie

• Calculer/réajuster votre JUSTE prix (incluant votre valeur ajoutée)
• Définir vos indicateurs de performance
• Rédiger le cadre factuel de vos prestations
• Identifier et requestionner vos croyances limitantes liées à l'argent

Suivi en atelier de travail collectif (en petit groupe)
Accompagnement à la mise en pratique et aux questionnements vis-à-vis de votre cas particulier

MODULE 5 - VENDRE VOS PRESTATIONS FACILEMENT (SANS VOUS VENDRE)

Théorie
Apport de savoir, étude de cas et échanges
• Apprendre à écouter : parler moins, parler mieux !
• Améliorer vos habitudes de communication (orale et écrite) pour être à l'aise en négociation et vendre facilement
• Augmenter le taux de conversion de vos devis en comprenant les attentes réelles de vos clients/es vis-à-vis de ce qu'ils/elles vous demandent en surface
• Comprendre et maîtriser les profils DISC pour vous adapter à vos clients/es et communiquer efficacement

Pratique
Application : Travail en autonomie

• Questionner, identifier, analyser le besoin/problème de vos clients/es dans leur brief
• Augmenter votre taux de conversion grâce à la proposition commerciale
• Identifier et requestionner vos croyances limitantes liées à la vente

Suivi en atelier de travail collectif (en petit groupe)
Accompagnement à la mise en pratique et aux questionnements vis-à-vis de votre cas particulier

MODULE 6 - METTRE LE TEMPS AU SERVICE DE VOS OBJECTIFS

Théorie
Apport de savoir, étude de cas et échanges

• Identifier votre rythme de productivité et de concentration
• Comprendre les lois du temps et la gestion du temps
• Atteindre vos objectifs grâce aux objectifs SMART

Pratique
Application : Travail en autonomie

• Définir vos objectifs SMART à court et à long terme
• Établir votre plan d'action trimestriel et/ou annuel
• Organiser votre temps en planifiant vos tâches et votre plan de développement

Suivi en atelier de travail collectif (en petit groupe)
Accompagnement à la mise en pratique et aux questionnements vis-à-vis de votre cas particulier

Inspirer
pour émerveiller le monde !

MODULE 7 - OPTIMISER VOS OFFRES DE PRESTATION

Théorie

Apport de savoir, étude de cas et échanges

• L'importance d'une offre claire et facile à comprendre par vos clients/es
• Définir votre offre précisément (et vérifier sa viabilité financière)
• Trouver le juste équilibre entre "sur-mesure" et "standard"
• Mettre en place une expérience client inoubliable pour attirer les clients/es à vous et les fidéliser

Pratique

Application : Travail en autonomie

• Faire le point sur vos offres de prestation et identifier les points forts (et à l'inverse, les points faibles - à améliorer ou à supprimer)
• Identifier la/les partie/s à rationaliser dans vos prestations pour gagner du temps (et ainsi optimiser votre rentabilité)
• Définir votre niveau de service-client : quelles prestations et quels outils ?

Suivi en atelier de travail collectif (en petit groupe)

Accompagnement à la mise en pratique et aux questionnements vis-à-vis de votre cas particulier

MODULE 8 - OPTIMISER VOS OUTILS ET VOTRE MÉTHODOLOGIE

Théorie

Apport de savoir, étude de cas et échanges

• L'importance d'avoir des outils de production et de gestion rationalisés et adaptés à vos besoins
• Systématiser ce que vous faites régulièrement à l'identique
• Apprendre à déléguer : pourquoi, quand, quoi et comment ?

Pratique

Application : Travail en autonomie

• Identifier les outils de production les mieux adaptés à votre métier et à votre fonctionnement
• Créer vos gabarits d'outils de production pour gagner du temps (et pouvoir déléguer facilement)
• *Si pertinent* Créer une fiche de besoins ou fiche de poste pour déléguer

Suivi en atelier de travail collectif (en petit groupe)

Accompagnement à la mise en pratique et aux questionnements vis-à-vis de votre cas particulier

6/ ORGANISATION

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Sophie POUPAERT
Fondatrice de BLOUSON NOIR, Business Mentor & Responsable pédagogique

Grâce à son profil créatif à l'imagination (décalée) débordante et son aisance particulière dans le développement de projets entrepreneuriaux, Sophie POUPAERT a accompagné nombre de clients/es en stratégie de marque et de positionnement d'entreprise.

Entrepreneure depuis plus de 10 ans, elle s'est formée en parallèle de ses différentes activités en structuration d'entreprise, stratégie, marketing, finances, communication, organisation, management...
En tant que Business Mentor, elle accompagne et partage avec les entrepreneurs/es (débutants/es et expérimentés/es) ses propres méthodologies qu'elle a perfectionnées et adaptées au fil de ses différentes entreprises, pour les rendre à la fois motivantes, fonctionnelles, ergonomiques et esthétiques.

Engagée pour la valorisation et la promotion des métiers de la création, Sophie POUPAERT a rejoint en 2021 le Conseil d'Administration du Fonds de Dotation des Ateliers de Paris, créé par la Ville de Paris en 2012.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Nous nous assurons à l'aide du questionnaire de pré-inscription et/ou lors d'un rendez-vous téléphonique que la formation **L'UNIVERS**CITÉ est adaptée à votre besoin et à vos attentes.
• Si c'est le cas, nous vous accompagnons dans vos démarches d'inscription.
• Si la formation ne correspond pas à votre besoin, nous vous ré-orientons vers une solution adaptée.

Les inscriptions sont clôturées (sous réserve de places disponibles) :
• 4 semaines avant le début de la formation pour les inscriptions avec financement AFDAS,
• 2 semaines avant le début de la formation pour les inscriptions avec financement FIF-PL ou FAFCEA ou en autofinancement.

FINANCEMENTS

La certification qualité a été délivrée à l'organisme de formation BLOUSON NOIR au titre de la catégorie d'actions de formation.
Vous pouvez ainsi solliciter le financement de tout ou partie de la formation **L'UNIVERS**CITÉ via l'OPCO dont relève votre activité (sous réserve des conditions particulières de votre OPCO et/ou de votre statut).
Nous pouvons vous accompagner dans vos démarches de sollicitation de financement.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

• Sessions de formation à distance via la plateforme Zoom et/ou en replay via la plateforme Uncoflow
• Projection et mise à disposition d'un support de formation (théorie, étude de cas concrets...)
• Échanges collectifs réguliers pour favoriser la dynamique de groupe et le suivi des participants/es
• Travail en autonomie à l'aide d'outils pédagogiques fournis
• Transmission de références bibliographiques, filmographiques et audiographiques en compléments

Inspirer
pour émerveiller le monde !

DISPOSITIF DE SUIVI DE L'EXÉCUTION DE L'ÉVALUATION DES RÉSULTATS DE LA FORMATION

- Auto-évaluation à l'entrée et à la fin de la formation pour vérifier la progression des participants/es
- Ateliers de travail collectifs en petit groupe pour le suivi du travail en autonomie
- Évaluation des connaissances acquises grâce à des quiz
- Remise des attestations de fin de formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud (en fin de formation) et à froid (environ 3 mois après)

MODALITÉS DE CONTRÔLE DE L'ASSIDUITÉ

- Feuille de présence certifiée à émarger lors de chaque matinée en visio synchrone
- Relevé de connexion pour le rattrapage en replay
- Attestation d'assiduité récapitulative à signer à la fin de la formation

ACCESSIBILITÉ

Nous accordons une attention particulière à l'accueil de chaque personne, quelle que soit sa situation.
Si vous avez besoin d'une compensation ou d'une adaptation spécifique, notamment si vous vous trouvez en situation de handicap, nous vous invitons à nous signaler vos besoins éventuels dès votre inscription afin de vous accueillir dans les meilleures conditions.

Selon la situation, nous pourrons adapter ensemble les modalités de formation ou nous vous orienterons vers l'un de nos partenaires, notamment l'AGEFIPH. Des dispositifs de soutien existent afin de favoriser l'inclusion des personnes en situation de handicap pour l'accès à la formation professionnelle continue.

CONTACT

Sophie POUPAERT
LUNIVERSCITE@blouson-noir.com

Inspirer
pour émerveiller le monde !