

Comment identifier les porteurs de projets qui ont besoin de se former ? (LOCHES)

Le client expose son problème

- on a des profils "approximatifs" qui ont des projets mais on ne les connaît pas
- étudiants en gestion des affaires culturelles qui nous connaissent "trop tard"
- Ils nous découvrent probablement en immersion en entreprise
- on est en lien avec les artistes / lieux de musiques actuelles mais on n'arrive pas à ce qu'ils deviennent prescripteurs
- notre formation n'est pas un Master

Les consultants reformulent "ce que je comprends de ta situation, ce que je comprend de ton besoin" et posent des questions pour clarifier

- quel niveau de diplôme ? Bac+2
- quel référencement dans parcours sup ? pas référencé car pas "éducation nationale"
- est-ce que vous faites les salons ? Biennale Internationale du Spectacle à Nantes
- êtes vous identifiés chez Pôle Emploi ? Mission Locale ? oui
- Est-ce qu'il existe des influenceurs qui pourraient vous faire connaître auprès des étudiants ?
- Est-ce que vous êtes présents aux festivals ? oui les plus importants pour faire du réseautage
- pourquoi vous n'arrivez pas à vous lier aux prescripteurs ? par manque de moyens

Le client formule sa demande : "Aidez-moi à..."

à déconstruire l'image de la formation professionnelle dans notre secteur

Les consultants font des propositions : « si j'étais dans ta situation, je.... »

- je monterai une chaîne Youtube qui mette en scène les jeunes avant / après
- je capitaliserai sur la qualité de vie à Issoudun
- je m'adresserai aux parents
- je ferai de notre format de formation un atout (8 mois, un boulot, un cadre de vie, un environnement sécurisant une école)
- formations sur le Bon coin, sur Indeed
- je lancerai une "série" sur les coulisses des concerts je mettrai des extraits du MOOC dans les réseaux sociaux
- je présenterai le MOOC aux bénévoles

Les consultants font des propositions folles, irréalisables avec leur baguette magique

- hacker le mot master pour Issoudun
- Je monterai un podcast "vis ma vie" sur les coulisses, la vie d'un manager avec Deezer / Spotify

Le client retient 3 propositions

- je présenterai le MOOC aux bénévoles
- je lancerai une "série" sur les coulisses des concerts je mettrai des extraits du MOOC dans les réseaux sociaux
- je capitaliserai sur la qualité de vie à Issoudun lieu, qualité de pédagogie, logement, prix

Comment identifier les porteurs de projets qui ont besoin de se former ? (LOCHES)

1. Le client expose son problème

- 1.1. on a des profils "approximatifs" qui ont des projets mais on ne les connaît pas
- 1.2. étudiants en gestion des affaires culturels qui nous connaissent "trop tard"
- 1.3. Ils nous découvrent probablement en immersion en entreprise
- 1.4. on est en lien avec les artistes / lieux de musiques actuelles mais on n'arrive pas à ce qu'ils deviennent prescripteurs
- 1.5. notre formation n'est pas un Master

2. Les consultants reformulent "ce que je comprends de ta situation, ce que je comprend de ton besoin" et posent des questions pour clarifier

- 2.1. quel niveau de diplôme ?
 - 2.1.1. Bac+2
- 2.2. quel référencement dans parcours sup ?
 - 2.2.1. pas référencé car pas "éducation nationale"
- 2.3. est-ce que vous faites les salons ?
 - 2.3.1. Biennale Internationale du Spectacle à Nantes
- 2.4. êtes vous identifiés chez Pôle Emploi ? Mission Locale ?
 - 2.4.1. oui
- 2.5. Est-ce qu'il existe des influenceurs qui pourraient vous faire connaître auprès des étudiants ?
- 2.6. Est-ce que vous êtes présents aux festivals ?
 - 2.6.1. oui les plus importants
 - 2.6.1.1. pour faire du réseautage
- 2.7. pourquoi vous n'arrivez pas à vous lier aux prescripteurs ?
 - 2.7.1. par manque de moyens

3. Le client formule sa demande : "Aidez-moi à..."

- 3.1. à déconstruire l'image de la formation professionnelle dans notre secteur

4. Les consultants font des propositions : « si j'étais dans ta situation, je.... »

- 4.1. je monterai une chaîne Youtube qui mette en scène les jeunes avant / après
- 4.2. je capitaliserai sur la qualité de vie à Issoudun
- 4.3. je m'adresserai aux parents
- 4.4. je ferai de notre format de formation un atout (8 mois, un boulot, un cadre de vie, un environnement sécurisant une école)
- 4.5. formations sur le Bon coin, sur Indeed
- 4.6. je lancerai une "série" sur les coulisses des concerts

4.6.1. je mettrai des extraits du MOOC dans les réseaux sociaux

4.7. je présenterai le MOOC aux bénévoles

5. Les consultants font des propositions folles, irréalisables avec leur baguette magique

5.1. hacker le mot master pour Issoudun

5.2. Je monterai un podcast "vis ma vie" sur les coulisses , la vie d'un manager avec Deezer / Spotify

6. Le client retient 3 propositions

6.1. je présenterai le MOOC aux bénévoles

6.2. je lancerai une "série" sur les coulisses des concerts

6.2.1. je mettrai des extraits du MOOC dans les réseaux sociaux

6.3. je capitaliserai sur la qualité de vie à Issoudun

6.3.1. lieu, qualité de pédagogie, logement, prix