WEDDING PLANNER

/ CHEF DE PROJETS ÉVÉNEMENTIELS
BLOC 1- ÉLABORER LA RECOMMANDATION ÉVÈNEMENTIELLE

FORMATION 100 % À DISTANCE

FORMATION EFFAD

Bienvenue !

Dans un monde professionnel où la mobilité, l'adaptabilité et la capacité à travailler à distance sont devenues la norme, nous avons conçu un programme 100 % à distance, rigoureux, interactif et orienté métier.

VOUS AVEZ CHOISI UN APPRENTISSAGE 100 % À DISTANCE

Flexibilité, expertise, autonomie : tout ce qu'il faut pour devenir un(e) chef(fe) de projet événementiel ou wedding planner accompli(e) ! Pensée pour les actifs, les personnes en reconversion ou en reprise d'études, cette formation s'appuie sur des outils pédagogiques pertinents, des mises en pratique concrètes et un accompagnement structuré.

UN APPRENTISSAGE FLEXIBLE, MAIS JAMAIS ISOLÉ

Notre plateforme vous offre :

- Un accès illimité 7j/7 à plus de 500 pages de cours clairs et illustrés
- Des quiz, exercices corrigés, études de cas, podcasts et vidéos, pour rythmer votre progression
- Un forum d'échange pour garder le lien avec les formateurs et les autres apprenants

LA DISTANCE N'EST PAS UN FREIN. ELLE EST UNE FORCE

En suivant ce programme, vous développez des compétences qui sont aujourd'hui essentielles dans tous les métiers de l'événementiel : rigueur, gestion à distance, adaptabilité, autonomie, capacité à collaborer en ligne…

Vous devenez un(e) professionnel(le) de terrain, prêt(e) à relever les défis d'un secteur en constante évolution.

LE WEDDING PLANNER

Le "Wedding planner", organisateur de mariages en français, est une spécificité du métier de chef de projets événementiels. En tant que chef de projet d'événements privés, le wedding planner coordonne chaque aspect du mariage, de la planification initiale à l'exécution finale, tout comme un chef de projets événementiels le ferait pour des événements professionnels. Ses principales activités sont les suivantes :

- Il (elle) écoute, analyse, décrypte et intègre les attentes et les désirs de ses clients pour proposer des concepts évènementiels.
- Il (elle) conseille et accompagne ses clients dans des choix et des prises de décisions liées à l'organisation de l'évènement.
- Il (elle) supervise le déroulé de l'évènement, veille à son bon déroulement, gère les éventuels imprévus et trouve des solutions aux différents problèmes

A l'issue de la formation, les apprenants devront être capables de :

- Préparer et contractualiser le projet du mariage
- Organiser un mariage de A à Z
- Budgétiser l'évènement

PUBLIC

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Personnes en reprise d'étude
- Reconversion professionnelle

DURÉE

La durée estimée de travail est de 270 **heures**. Vous disposez de 6 mois pour effectuer votre formation dans son intégralité.

TARIF

1 500 €

FRANCE compétences CERTIFICATION

Bloc 1 " Élaborer une recommandation événementielle" du titre de niveau 6 "Chef de projets évènementiels" certifié par Groupe EFD / EFCDE
Titre RNCP 38023, enregistré le 20 septembre 2023.

MODALITÉS D'ACCÈS ET D'ADMISSION

Pour être admis(e) le, la candidat(e) devra satisfaire aux conditions suivantes :

- Être retenu pour un entretien suite à l'envoi de dossier de candidature
- Valider l'entretien de motivation pour le métier
- Valider les tests demandés par l'établissement

OUTILS INDISPENSABLES

- Avoir un ordinateur permettant le travail en ligne.
- Une connexion internet

MÉTHODES PEDAGOGIQUES

- Formation 100 % à distance
- Tutorat 6 mois
- Plateforme accessible 7j/7
- Cours en présentiel et en ligne
- Téléchargement en version numérique des supports de cours
- Vidéos-conseils exclusives d'une wedding planner en activité
- Liens vidéos
- Podcasts
- Modèles de documents professionnels prêts à l'emploi
- Masterclass thématique 1 fois par mois
- Accès à une bibliothèque de ressources et replays.

Les méthodes pédagogiques
et modalités d'évaluation sont adaptables aux publics en situation de handicap.*

**contactez notre référent handicap pour de plus amples informations*

INFORMATIONS

- Pré-requis

- les titulaires d'une certification de niveau 4
- les actifs en reconversion

- Délai d'accès :

Votre accès à la formation ne pourra se faire qu'après le délai légal de rétractation, à savoir 14 jours après validation de votre inscription.

- Tarif: 1 500€

- Modalités de Financement:

- Autofinancement
- Pôle Emploi
- CPF

LE (LA) TITULAIRE DE LA CERTIFICATION MET EN ŒUVRE LES COMPÉTENCES DU:

BLOC 1 DE LA CERTIFICATION

ÉLABORER UNE RECOMMANDATION ÉVÉNEMENTIELLE - CONCEPTION D'UN PROJET ÉVÉNEMENTIEL ET VALIDATION PAR LE CLIENT.

A. Identification des exigences d'un client
- Recueillir les attentes et objectifs du client
- Mettre en place une veille pour les tendances du secteur

B. Définir le concept évènementiel du projet envisagé par le donneur d'ordre
- Définir des axes et périmètres d'action dans lesquels le projet du client doit s'inscrire afin de décliner par la suite le contenu et l'univers visuel du projet.
- Créer le design émotionnel de l'événement en proposant une programmation, un déroulé, un univers et une scénographie associée, afin de concevoir une expérience efficace et immersive pour les participants.

C. Ébauche de l'événement dans sa dimension technique, logistique, humaine et financière.
- Rechercher les prestataires nécessaires à la réalisation de l'événement
- Comparer les devis des prestataires
- Calculer le budget prévisionnel de l'événement pour vérifier la faisabilité du projet dans le respect des attentes du client quant à l'enveloppe budgétaire et à la réalisation de l'événement.

D. Validation du projet évènementiel et contractualisation de la collaboration.
- Rédiger la recommandation événementielle / dossier client.
- Présenter au client le mandat d'action de l'agence en utilisant les techniques de négociation CAP-SONCAS et des supports réalisés pour exposer la collaboration future et aboutir à la contractualisation du projet.

MODALITÉS D'EVALUATION

LIVRABLES BLOC 1:

- Sur la base d'un projet évènementiel s'appuyant sur une demande réelle ou fictive, le candidat recueille des informations complémentaires utiles au projet suite aux réponses à un nombre déterminé de questions posées et reformule en détail le brief par écrit.
- Sur la base d'un projet évènementiel s'appuyant sur un cas fictif, le candidat rédige une recommandation stratégique et créative.
- Présentation orale de la recommandation.

L'ensemble corrigé et noté par un jury de professionnels. Le bloc doit être validé par une note de 10/20 minimum.

PROGRAMME

LE SECTEUR ET LE METIER

- Caractéristiques du métier
- Compétences requises du métier
- Les outils bureautiques
- Prestations et Rémunérations
- L'industrie du mariage: l'histoire et
- statistiques
- L'industrie du métier
- Veille professionnelle et de tendances
- Le mariage civil en France
- Les contrats de mariage
- Les mariages religieux
- Les Cérémonies Laïques
- Le Destination wedding

GESTION COMMERCIALE

- L'importance du Branding
- Typologie de clients
- Les étapes de la relation client
- Gérer les 1ers contacts et rdv clients
- La méthode SONCAS
- La communication verbale et non verbale
- Contractualisation (Devis, Contrat de prestation, CGV, Formulaire de rétractation)
- Acompte ou arrhes
- Clauses abusives
- Facturation

RELATIONS INTERPROFESSIONNELLES

- Entre les mariés et leurs prestataires
- Partenariat et commission d'affaires
- Savoir lire un contrat
- Les relations interprofessionnelles jusqu'au jour J

CONNAITRE ET TRAVAILLER AVEC LES PRESTATAIRES DU MARIAGE

- Rechercher et évaluer des prestataires
- Les lieux (Typologie de lieux, Repérages, ERP)
- Traiteur & Arts de la table
- Fleuriste (Champs d'actions, imagier et saisonnalité)
- Photographe et Vidéaste
- DJ / Animation musicale (Champs d'actions, Glossaire "Sonorisation, éclairages et structures", Calculer ses besoins électriques)
- Graphiste
- Wedding designer
- Prestataires annexes (Tenues des mariés, Coiffeur & Maquilleur, Transport, Baby Sitter, Effets spéciaux, Location d'équipements et Assurances)

GESTION D'UN PROJET : TRADUCTION DES ATTENTES DU CLIENT

- Traduire les attentes de ses clients
- Définir les besoins et attentes des clients
- Définir le fil rouge/concept du mariage
- Formaliser le concept dans un moodboard

GESTION D'UN PROJET : PRODUCTION

- Le cahier des charges
- Le dossier de recommandations
- Retro-planning
- Le budget

LES MODULES EN PLUS

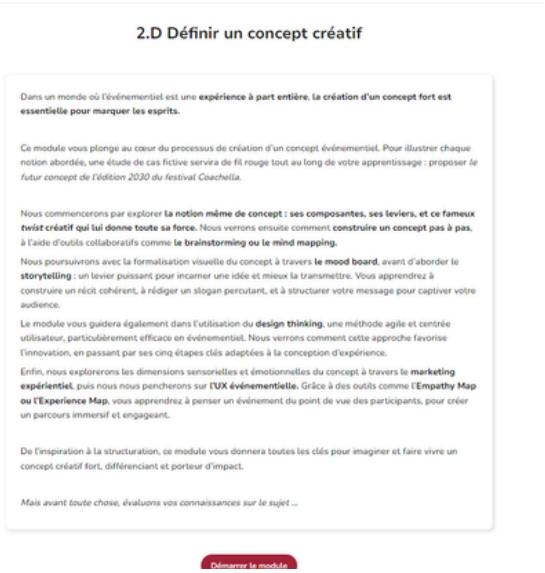
L'ACCOMPAGNEMENT CLIENT JUSQU'AU MARIAGE

- Les 9 points clés de la relation à tenir avec vos clients
- Du dossier de recommandations au dossier final client
- Activités de suivi du mariage
- Anticipation des imprévus et plans B le jour J
- Préparation de l'après jour J pour les mariés

PRÉPARATION ET COORDINATION DU JOUR J

- Gérer les derniers préparatifs (Planning
- détaillé du jour J, réunions prestataires, …)
- Roadbook et carnets de route du Jour J
- Composer et manager une équipe
- La mallette du Wedding planner
- Missions du Jour J: contrôler et coordonner
- Gérer les imprévus et le stress
- Missions d'après Jour J
- Le Bilan financier et professionnel

L'E-LEARNING EN QUELQUES IMAGES



2.D Définir un concept créatif

Dans un monde où l'événementiel est une **expérience à part entière, la création d'un concept fort est essentielle pour marquer les esprits.**

Ce module vous plonge au cœur du processus de création d'un concept événementiel. Pour illustrer chaque notion abordée, une étude de cas fictive servira de fil rouge tout au long de votre apprentissage : proposer *le futur concept de l'édition 2030 du festival Coachella.*

Nous commencerons par explorer **la notion même de concept : ses composantes, ses leviers, et ce fameux *twist* créatif qui lui donne toute sa force.** Nous verrons ensuite comment **construire un concept pas à pas,** à l'aide d'outils collaboratifs comme **le brainstorming ou le mind mapping.**

Nous poursuivrons avec la formalisation visuelle du concept à travers **le mood board**, avant d'aborder le **storytelling** : un levier puissant pour incarner une idée et mieux la transmettre. Vous apprendrez à construire un récit cohérent, à rédiger un slogan percutant, et à structurer votre message pour captiver votre audience.

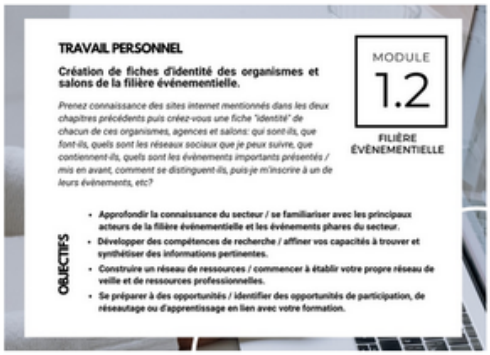
Le module vous guidera également dans l'utilisation du **design thinking**, une méthode agile et centrée utilisateur, particulièrement efficace en événementiel. Nous verrons comment cette approche favorise l'innovation, en passant par ses cinq étapes clés adaptées à la conception d'expérience.

Enfin, nous explorerons les dimensions sensorielles et émotionnelles du concept à travers le **marketing expérientiel**, puis nous nous pencherons sur **l'UX événementielle.** Grâce à des outils comme l'**Empathy Map ou l'Experience Map**, vous apprendrez à penser un événement du point de vue des participants, pour créer un parcours immersif et engageant.

De l'inspiration à la structuration, ce module vous donnera toutes les clés pour imaginer et faire vivre un concept créatif fort, différenciant et porteur d'impact.

Mais avant toute chose, évaluons vos connaissances sur le sujet ...

Démarrer le module



TRAVAIL PERSONNEL

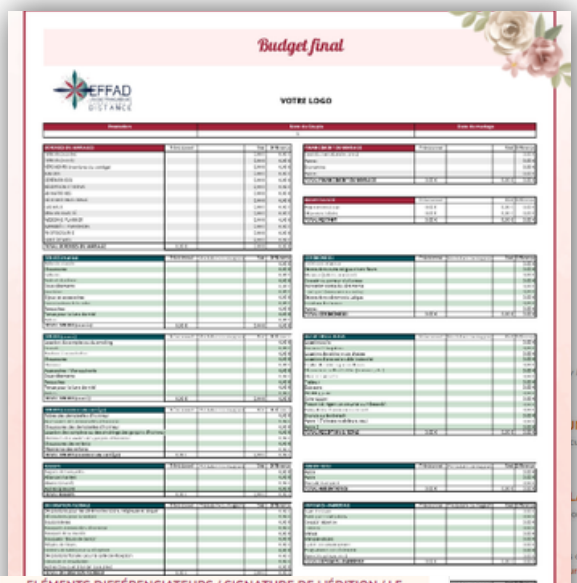
Création de fiches d'identité des organismes et salons de la filière événementielle.

MODULE 1.2 — FILIÈRE ÉVÈNEMENTIELLE

Prenez connaissance des sites internet mentionnés dans les deux chapitres précédents puis créez-vous une fiche "identité" de chacun de ces organismes, agences et salons: qui sont-ils, que font-ils, quels sont les réseaux sociaux que je peux suivre, que contiennent-ils, quels sont les événements importants présentés / mis en avant, comment se distinguent-ils, puis-je m'inscrire à un de leurs événements, etc?

OBJECTIFS

- **Approfondir la connaissance du secteur / se familiariser avec les principaux acteurs de la filière événementielle et les événements phares du secteur.**
- **Développer des compétences de recherche / affiner vos capacités à trouver et synthétiser des informations pertinentes.**
- **Construire un réseau de ressources / commencer à établir votre propre réseau de veille et de ressources professionnelles.**
- **Se préparer à des opportunités / identifier des opportunités de participation, de réseautage ou d'apprentissage en lien avec votre formation.**



Budget final

EFFAD — VOTRE LOGO

MÉTHODOLOGIE POUR REPRODUIRE CETTE CARTE

Map n'est pas juste un outil UX, c'est un changement de posture : on passe de "penser pour" à "penser avec" l'utilisateur."

N PERSONA
umenté !

LA CARTE
onnes questions pour chaque zone et n'émettre aucun

RASSEMBLER DES DONNÉES
Provenant d'observations, interviews, feedbacks utilisateurs, données de terrain

SYNTHÉTISER LES INSIGHTS CLÉS
Quelles tensions ? Quels désirs latents ? Quelles opportunités de conception ?

ouvertes : "Qu'est-ce qu'il ressent à ce moment-là ?" , créez un climat d'écoute (pas de jugement, que de l'observation !) et
r : "Et donc... qu'est-ce qu'on pourrait faire pour lui ?"

ATEUR / SIGNATURE DE L'ÉDITION / LE TWIST

ient, ce que les gens raconteront à leurs amis, ce agram ou TikTok, c'est le moment où quelque tionnel ou de magique s'est produit.

eur, c'est l'effet mémorable, c'est ce qui permet de iens, c'était l'année du feu suspendu / du tunnel r / du piano géant dans le sable...". C'est le repère ns l'esprit des participants.

gument de teasing, un élément de storytelling, un Les gens le photographient, le partagent, t. Il peut même devenir l'image principale de votre

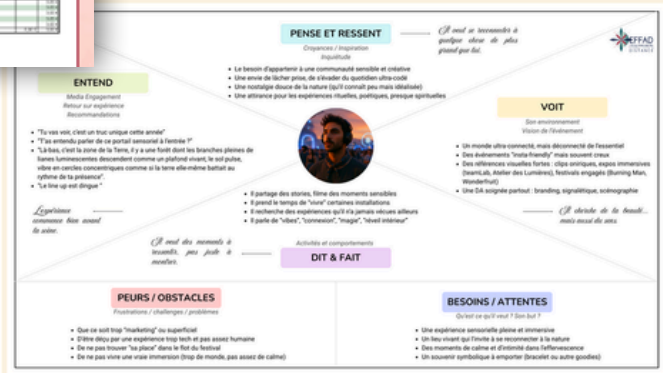
ormats classiques, de briser la routine où l'équipe créative peut surprendre, tester, Une fois défini, il peut inspirer toute la direction nt.

r battant de votre événement. C'est le moment otionnelle, l'image inoubliable !

ÉLÉMENTS DIFFÉRENCIATEURS / SIGNATURE DE L'ÉDITION / LE TWIST

- Un portail sensoriel d'entrée avec sons, brumes, lumières et odeurs
- Un parcours nocturne multisensoriel autour des 4 éléments, à vivre seul ou en petit groupe, entre rêve, contemplation et interaction.

RAIT UNE CARTE D'EMPATHIE POUR NOTRE PERSONA : UN MILLENIAL DE NOTRE ÉTUDE DE CAS COACHELLA 2030 ?



DÉBOUCHÉS

L'activité de wedding planner s'exerce principalement en indépendant.

Mais aussi en tant que salarié, et au sein :
- d'agences d'organisation événementielle spécialisées ;
- de grands hôtels
- de salles de réception
- de services commerciaux traiteur
- d'agences d'évènements.

CONTACT

Téléphone : 09 53 04 96 44
Mail : secretariat@effad.fr

Standard ouvert:
Lundi et mercredi: 8h30-16h30
Mardi et jeudi: 8h30 - 12h

Adresse:
Zone de Fréjorgues Ouest
233 rue de Roland Garros
34130 Mauguio