

# Ecole de Formation

## *J'Organise mon Mariage*



## Programme de formation A DISTANCE 2017

Devenez organisatrice de mariages  
De chez vous et à votre rythme

Par **Christine Raiga**

**Ingénieur** en formation d'organisatrice de mariage  
certifiée par ICPF & PSI sur les normes ISO et AFNOR



Copyright ©Raigalaxie – Agence j'Organise Mon Mariage. All rights reserved.  
Tous droits réservés sur textes et photos, y compris le droit de reproduction, sous toutes ses formes  
et par quelque procédé que ce soit, sans autorisation préalable écrite de Raigalaxie  
Marque déposée à l'INPI – Programme déposé sous enveloppe SOLEAU  
Toutes les photos et tous les textes de cette brochure sont la propriété de Raigalaxie.

## 🌀 Qui sommes-nous ?

**Pionnière** dans le métier d'organisatrice de mariage appelée plus communément wedding planner, Christine RAIGA forme au métier de wedding planner depuis 2007. De la rencontre des futurs époux, à **l'analyse de leurs besoins** et de leurs envies, en passant par la gestion des fournisseurs et prestataires de **votre future entreprise**, nous vous proposons d'étudier tous les aspects relationnels et commerciaux indispensables à une bonne agence de wedding planner.

**Primée** par la Communauté Européenne en 1995 de 10.000 écus pour ses créations et ses idées en matière de fêtes et de mariages.

**Ecrivain et Editrice du guide** « j'organise mon mariage » vendu en Fnac et grandes librairies.  
Membre du Syndicat National des Annuaire et membre du Syndicat de la publicité  
Membre de l'Association de Commerçants de la ville d'Enghien les Bains.

**Correctrice de la fiche métier** « organisateur de mariages » de l'APCE Agence pour la création d'entreprise.

Obtention de la **Charte Qualité** Service Accueil de la CCI avec une note de **9,8 sur 10**

**Conseillère sur une émission d'Endémol production** « Ne le dites pas à la mariée »

**Certifiée Ingénieur en formation** d'organisatrice de mariage, depuis mars 2016 par ICPF & PSI sur les normes ISO et AFNOR.



## Nous sommes la seule école de formation wedding planner :

- A exercer le métier de wedding planner au quotidien depuis 1992
- A avoir notre propre école de formation
- A avoir notre propre agence pour recevoir notre clientèle
- A avoir notre boutique de vente d'accessoires et de décorations de mariage
- A avoir un site marchand de vente d'accessoires et de décorations de mariage
- A être éditeur du guide "j'organise mon mariage" (vendu en Fnac)
- A proposer une offre « spécial wedding planner » après l'ouverture de votre agence

## 🌀 Notre savoir-faire

Professionnels de l'organisation de réceptions spécialisés en mariages **depuis 1992**

**Notre priorité** : Satisfaire le client quel que soit son budget.

Christine Raiga et son équipe ont établi un référentiel de formation à distance afin de proposer au plus grand nombre une formation de qualité. Celle-ci ne s'arrêtera pas à l'organisation du mariage mais aussi à la création de tulle de dragées à la vente des accessoires de mariage tels que les faire-part.

A ce jour, nos programmes de formations d'organisateur de mariage, ont permis l'ouverture d'agences d'organisation de mariage dans de nombreux départements de **France et à l'étranger**. Depuis 2007, nous avons formé **304 stagiaires dont 202 ont ouvert leur propre agence**.

## 🌀 Pourquoi suivre une formation de Wedding Planner ?

**L'enjeu majeur** dans la profession d'organisateur de mariage est de bien comprendre que les futurs mariés **ne se marient qu'une seule fois**. A ce titre, vous devez réaliser un **mariage parfait**, vous n'aurez pas une deuxième chance de bien faire.

Vous ne pouvez pas vous dire comme dans tout métier, avec l'expérience je vais m'améliorer. Des erreurs peuvent être faites **lorsque l'on est débutant** et notre formation wedding planner et réceptions privées a pour but **d'éviter ces erreurs**.

Les différentes formations que nous dispensons vous permettent **d'être plus qu'opérationnel** tant sur les aspects de l'organisation du mariage proprement dit que sur toute la partie commerciale de votre activité.

En tant que wedding planner, n'oubliez pas non plus que **vous devez maîtriser la gestion de votre entreprise**, sujet que nous abordons également.

Vous devrez **devenir chef d'entreprise** et voilà cela aussi ne s'improvise pas ! Diriger, gérer, calculer, vérifier, négocier sont les maîtres mots du dirigeant d'entreprise et quelle que soit sa taille. Alors partez sereine avec la bonne méthode et surtout les bons conseils.

## 🌀 Comment choisir votre centre de formation ?

Parce que nous recevons régulièrement en formation des personnes ayant déjà été formé **par d'autres centres de formation**, nous vous conseillons de sélectionner le centre de formation wedding planner en fonction des **critères suivants** :

- L'activité du centre de formation doit **être déclarée** et détenir un **numéro de déclaration** d'activité de centre de formation
- Le formateur est un **professionnel reconnu** de l'organisation de mariage depuis au moins **5 ans**.
- Le centre de formation doit avoir au moins formé au métier de wedding planner depuis **au moins 3 ans**.
- Privilégier les centres de formation proposant un **plan détaillé des jours** de formation et présentant une **cohérence** dans l'assimilation des compétences.
- Un devis, une convention de formation, une facture sont des éléments contractuels à vous remettre, **charte qualité** et enquête de satisfaction mis à votre disposition sont un gage de sérieux.

## 🌀 Votre objectif

### Devenir organisateur (trice) de mariages et réceptions privées

*Vous serez à même d'établir un contact avec les clients, de les aider dans leurs démarches, de les conseiller, d'établir un devis en fonction de leurs demandes.*

- De créer votre entreprise
- De gérer et calculer vos marges.
- De savoir quels sont les principaux besoins du client.
- De faire de bons partenariats avec vos prestataires et fournisseurs.
- De savoir coordonner entièrement une réception de mariage.
- D'organiser, de gérer une réception de mariage de l'appel d'offre du client à la réalisation de son mariage le jour « j ».

### 🌀 Niveau de qualification recommandé

Il n'existe pas encore en France de diplôme d'organisatrice de mariages.

#### Les qualités requises sont ;

- Avoir une aisance relationnelle et commerciale
- Savoir communiquer
- Avoir du goût en décoration et choix des couleurs
- Etre à l'écoute
- Etre organisée
- Maîtriser internet, Word, Excel
- Avoir son permis de conduire et être véhiculée

### 🌀 Qualités d'une bonne wedding planner

- Avoir de la patience, ne pas stresser
- Etre à l'écoute et être disponible
- Savoir anticiper
- Savoir conseiller et négocier
- Savoir coordonner et diriger une équipe
- Etre discrète et polie
- Etre passionnée



## PROGRAMME DE FORMATION Devenir organisatrice de Mariages et toutes fêtes privées

A VOTRE RYTHME **660,00 Euros**

### 🌀 Que contient ma formation ?



### 16 modules qui se suivent

Ce parcours de formation est proposé en plusieurs modules qui se suivent de façon cohérente. Vous ne devrez donc pas passer d'étape. (Imprimés et rangés en classeur pratique)

A la fin de chaque module vous pourrez poser des questions. Un suivi de votre formation par l'une de nos conseillères organisatrice de mariage confirmée et en activité par mail à [contact@raigalaxie.com](mailto:contact@raigalaxie.com) les réponses vous seront données en moins de 48h00 ou par téléphone au 01.34.10.26.87.

### Ce qui est important pour votre enseignement ;

- 🌀 **16 modules rangés étape par étape dans un classeur**  
(Environ 320 pages imprimées pour votre confort de travail  
Des cas pratiques et des exercices à nous renvoyer.
- 🌀 Vos cours sont tous envoyés en une seule fois (ou suivant votre règlement)
- 🌀 Vous aurez des fiches techniques simples et compréhensives suivies de modèles de documents devis, fiches de calculs, CGV, déroulés de mariage...
- 🌀 Vous suivrez une formation **PROFESSIONNELLE** avec une organisatrice de mariage confirmée et qualifiée pour corriger ou/et vous aider dans vos exercices.
- 🌀 Le guide « j'organise mon mariage » vous est offert (envoyé dans votre colis)
- 🌀 Vous bénéficierez des bonnes adresses de fournisseurs de faire-part et décoration
- 🌀 Vous bénéficiez d'un suivi à vie de votre entreprise  
Les réponses à vos questions par mail ou en direct sur simple appel et la possibilité de venir nous rencontrer (module en supplément voir fin de programme)
- 🌀 Vous recevrez votre **certificat d'organisatrice de mariage** à la fin de votre formation après avoir répondu au questionnaire teste final de la formation.

# M o y e n s   p é d a g o g i q u e s

## Formation à distance pour devenir organisatrice de mariages

### MODULE 1 - Le métier

- Information concernant le métier
- Quel est ce nouveau métier ?
- Quelques chiffres sur le marché
- Qui sont vos clients ?
- Les avantages et les inconvénients du métier
- Quelles sont les fonctions et services d'une wedding planner ?
- Pourquoi devenir wedding-planner ?
- Quelles doivent-être vos qualités ?
- Comment vous rémunérer ?
- Une large revue de presse mariage...

### MODULE 2 - Le marché du mariage

- Le marché du mariage
- L'évolution du mariage de l'année 2000 à 2014
- Statistiques sur le mariage en France (INSEE région par région mois/mois)
- Développement du métier en France
- L'étude du comportement
- Les dépenses des futurs mariés
- Le budget des futurs mariés

### MODULE 3 - La création de votre société

- Le choix de votre structure ; individuelle ou en société ?
- Quel régime fiscal et social ?
- L'auto entrepreneur est-ce l'idéal pour vous ?
- Quelles formalités pour la création de votre entreprise ; Les étapes
- La CCII – les boutiques de gestion.
- Choix de votre installation ; A domicile, en agence, une boutique ?
- Pourquoi et comment déposer votre marque et nom de domaine ?
- Assurer votre entreprise
- Quels sont les principaux coûts et les investissements liés à votre création ?
- Réaliser un prévisionnel
- Se faire aider par un expert comptable
- Fiche métier « organisateur de mariages » par l'APCE (Agence pour la création d'entreprises)  
L'ACCRE
- Comment financer votre projet ? les aides financières...
- Le best of des aides
- La CCII – Les boutiques de gestion
- Les adresses utiles pour votre création
- Lexique



## MODULE 4 - Les clients - Qui sont-ils ?

- Qui sont vos clients ? leurs attentes
- Pourquoi ont-ils besoin de vous ?
- La psychologie du client (futurs mariés)
- Comment gagner la confiance des futurs mariés ?

## MODULE 5 - Communiquer pour avoir des clients

- Comment communiquer pour avoir les clients ?
- Comment choisir un logo ?
- Quels sont les meilleurs supports de communication à moindre frais ?
- La presse régionale et nationale
- Comment rédiger votre dossier de presse
- Les salons spécialisés « mariage » combien de M<sup>2</sup> ? quels coûts ?
- Etude des tarifs publicitaires
- Les sites, annuaires, liens, partenariats – Lesquels choisir et à quel prix ?
- L'e.mailing
- La création de votre site internet
- Qu'est-ce qu'un mot clef ? GOOGLE Adword
- Facebook et réseaux sociaux – choix et tarif ?
- Pourquoi avoir un book photos ?

## Résultats attendus modules 1 à 5

- Savoir créer votre entreprise
- Savoir quantifier sa clientèle en fonction de sa zone d'activité
- Gérer les statistiques et établir son business plan
- Savoir communiquer sur le média le plus performant
- Savoir écouter le client - Comprendre sa demande et celle de sa famille



## MODULE 6 - Savoir rechercher vos prestataires extérieurs et établir de bons partenariats »

- Rechercher tous les prestataires indispensables à l'organisation d'un mariage
- Qui sont-ils ?
- Comment les rechercher ? La sélection des meilleurs
- Etude des 4 principaux partenaires
- Rencontrer ces prestataires
- Faire une sélection en fonction des critères recherchés
- Savoir étudier et comparer les tarifs des prestations
- Savoir négocier les tarifs
- Demander une documentation
- Quelles questions leur poser ?
- Fiche de renseignements
- Fiche de contrôle qualité
- Etablir un relationnel privilégié
- Classement des prestataires
- Les relations entre la wedding planner et ses prestataires : le facteur humain
- Le rapport client-fournisseur
- Guide des questions à poser

### Résultats attendus module 6

- Avoir une relation externe efficace
- Savoir négocier
- Constaté la qualité des prestataires
- Organiser son classement
- Obtenir un fichier qualitatif et le plus étendu possible



## MODULE 7 - La demande du client - Calculer ses marges

- La sélection des appels d'offres reçues
- La détermination des besoins du client
- Comment appeler le client ?
- Quelles questions et dans quel ordre les poser ?
- Comment remplir le questionnaire client JMM ?
- L'Identification des prestataires liés à la demande du client
- La Coordination des prestations
- La vérification des coûts de chaque prestation
- Calculer les prix par prestation
- Etablir la fiche de calculs
- Vérification des marges et faisabilité
- Comment remplir la fiche de calculs sur Excel (sur clé USB)



## MODULE 8 - Etablir le devis

- Comment bien rédiger le devis client avec photos (Devis sous Word avec photos)
- Quelles sont les conditions de vente ?
- Comment établir des conditions générales de vente ?
- Quels sont les acomptes à demander ?
- L'envoi du devis

### Résultats attendus modules 7 et 8

- Savoir identifier le client dont le budget permet d'établir un devis
- Bien cibler les besoins du client
- Avoir un classement prestataires efficace (gain de temps)
- Savoir modifier une fiche de calcul sur Excel
- Connaître les bases de calculs de la TVA additionnée et soustraite
- Connaître les différents taux de T.V.A
- Savoir calculer un pourcentage
- Savoir visualiser sa marge brute et nette
- Savoir vérifier que le budget du client n'est pas dépassé
- Savoir créer un devis
- Etre inventif dans sa mise en page et le choix des photos
- Savoir faire l'envoi d'un devis par mail

## MODULE 9 - Commercial « Objections du client »

- La simulation des objections du client
- Le devis est à revoir ou il souhaite faire la visite de la salle
- Appeler le client et discuter du devis
- Ecouter ses objections et y répondre
- Respecter ses demandes
- Proposer d'établir un nouveau devis suivant ses nouvelles demandes
- Proposer de faire la visite du lieu suivant son emploi du temps

### Résultats attendus module 9

- Etre à l'écoute du client
- Savoir mener le dialogue avec le client
- Savoir coordonner la visite du lieu de réception
- Savoir faire rêver les futurs mariés
- Savoir répondre à ses objections (tarifs, éloignement du lieu...)
- Savoir effectuer les modifications demandées
- Savoir rajouter de nouvelles prestations sur la fiche de calculs
- Etre disponible pour effectuer la visite



## MODULE 10 - La visite de la salle – Le client signe le devis

- Savoir convaincre le client
- Amener le client à signer le devis
- Quelles conditions générales de vente ?

## MODULE 11 - Les confirmations - le dossier client

- La signature du devis en double exemplaire
- La signature des conditions générales de vente
- Confirmation de tous les prestataires intervenant sur le mariage
- Quels documents constituent les dossiers clients ?
- Comment et quand facturer ?
- Quand se faire payer ?

## MODULE 12 - Les divers rendez-vous clients

- Les rendez-vous d'organisation et décoration
- Les rendez-vous avec les autres prestataires
- Le suivi commercial

## MODULE 13 - Le déroulé du mariage et le plan de tables

- Le déroulé de mariage. A quoi cela sert ?
- Création de la fiche « déroulé » du mariage achats
- Exemples de déroulés et modèles
- A qui s'adresse le déroulé de mariage
- Comment apprendre au client à réaliser son plan de tables
- Création du plan de salle avec mise en place de tables
- Exemples et modèles de plan de salle réalisés par nos clients réels

## Module 14 – Le jour « j » vos missions

- La réalisation du jour « j »
- La fiche « ne rien oublier » et les derniers achats
- Quelle équipe pour la réception ?
- Combien avez-vous besoin de personnel pour la réalisation du jour « j » ?

## Résultats attendus modules 10 à 14

- Etude des contrats avec ses prestataires confirmés
- Faire les chèques d'acomptes aux prestataires
- Savoir créer la fiche déroulé heure par heure
- Savoir gérer ses achats autres que prestataires
- Avoir la capacité de s'entourer d'une équipe
- Savoir gérer son équipe par intermittence
- Savoir faire un bon de commande
- Savoir faire une facture
- Réaliser ses conditions générales de vente
- Savoir faire la fiche « Ne rien oublier »



## MODULE 15 – Comment réaliser un chiffre d'affaires supplémentaire

- Réaliser un chiffre d'affaires complémentaire au métier
- Quels services proposer pour gagner plus ?
- Comment vendre des accessoires de décorations et accessoires de mariage
- Initiation à l'art de la table (book)
- Comment vendre des menus, marque place et faire-part ?
- Où vendre ? En agence, en boutique, à domicile, autres ?

## MODULE 16 - La qualité

- Accueil : Le téléphone (personnel ou professionnel ?)
- Comment vous présenter et représenter votre entreprise ?
- Votre message téléphonique d'attente ?
- Votre adresse mail ?
- Votre site internet
- Votre tenue et celle de votre équipe le jour « j »
- Votre savoir être – La discrétion.
- Nous vous offrons le listing de la wedding planner ce qu'elle doit emmener le jour « j »



*Suivant les modules vous aurez plusieurs exercices à réaliser avec recherches diverses voir rechercher des prestataires pour faire des fiches de sélection. Chaque exercice devra nous être envoyé pour corrections. Les exercices sont repérables avec le logo ci-contre. Certains peuvent demander plusieurs jours de travail et de recherches, nous vous laissons le temps nécessaire à leur réalisation.*

### TEST - EVALUATION

**Un test nous permettra de vous dire quels sont vos acquis, d'évaluer vos points forts, vos points à améliorer**

**Nous vous adressons votre CERTIFICAT DE FORMATION**

Nous vous offrons un suivi **A VIE**

Christine Raiga peut se déplacer sur votre demande sur l'un de vos premiers mariages.  
(Frais à prévoir)

## TARIF ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

N° DE DECLARATION 11 95 04502 95

### ⌘ Tarif formation à distance « Wedding Planner »

660,00 € (Six cent soixante euros) + frais de port suivant Pays

- ⌘ **T.V.A** L'Entreprise Raigalaxie a souscrit une déclaration d'activité prévue à l'article L.920-4 du Code de Travail. Elle est à jour de ses obligations de dépôt de bilans pédagogiques et financiers telles quelles sont prévues par le Code du travail. L'entreprise Raigalaxie est exonérée de la taxe sur la valeur ajoutée (sans possibilité d'option) pour les opérations effectuées dans le cadre de la formation professionnelle continue. Loi de finances rectificative pour 1993 (N°93-1353 du 30.12.93 article 23-1) paru au J.O. du 31.12.93 page 18525 ; décret N°94-764 du 30 août 1994 (paru au J.O du 02.09.94).

### ⌘ Conditions de règlement formation à distance

Nous vous adressons votre convention de formation à nous retourner signée accompagnée de vos ou de votre chèque de règlement. Nous vous adressons votre copie signée de notre part ainsi que votre facture.

- La totalité à la commande 660 euros (chèque, Paypal, Carte bleue)
- En 2 chèques de 330 euros
- En 3 chèques de 220 euros
- En 4 chèques de 165 euros

- ⌘ **Références** POLE EMPLOI code E1107 – FORMACODE 46340 – CARIF OREF 22\_14414 – DOKELIO IDF ET DEFI METIER AF\_8192 OF\_4175

## ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE



## N O S F O R M A T I O N S C O M P L E M E N T A I R E S

### Pour affiner vos compétences

Module sur mesure et individuel. Profitez de l'expérience de Christine Raiga, pour vous perfectionner le jour « j » ou en commercial, en vente agence et boutique.



### Formation sur mesure jour « j » sur un mariage réel

La journée de 7 heures

85,00 €uros

Venez sur l'une de nos réceptions de mariage afin de connaître la réalisation dans sa totalité d'un jour « j ». En immersion totale avec déroulé de mariage et plan de tables de la cliente, réalisation des centres de table en fleurs fraîches + support (chandelier, vase...) réalisation des vases et décors de buffet, mise en place des accessoires de décoration de salle et de table en fonction de la demande du client contrôle des prestataires...

### Formation en présentiel à notre agence

La journée de 7 heures

120,00 €uros

Pour poser toutes vos questions en immersion totale dans notre agence et boutique. Rencontrer des clients ou professionnels du mariage. Poser toutes vos questions à Christine Raiga. Agence et Boutique « j'organise mon mariage » 52 rue du général de Gaulle – 95880 Enghien Les Bains.



Nous contacter : **01 34 10 26 87** - [contact@raigalaxie.com](mailto:contact@raigalaxie.com)

**Ecole de formation Raigalaxie - J'organise mon mariage®**

SARL Raigalaxie au capital de 139.369,80 euros

52 rue du général de Gaulle – 95880 Enghien les Bains

**01.34.10.26.87** RCS B 452 271 067 00020 - APE 7311Z - TVA FR08

Assurance responsabilité professionnelle Swisslife N° 9846817

N° DE DECLARATION 11 95 04502 95

