CORSO FORMAZIONE DONNE ARTIGIANE

Organizzatori

- Direction régionale artisanale de Meknes – direttore sig. Ajachi
- Associazione Tulal – associazion pour le dévéloppment de la femme – presidente Fatima Saddiki

Partecipanti

- 25 artigiane di Meknes
- Cucito, prodotti cosmetici, pasticceria, pittura
- Diverse responsabili di associazioni o cooperative + 4 apprendiste

Luogo

Meknes, sala conferenze Centre régional artisanal

Da martedì 6 a venerdì 9 dicembre 2016

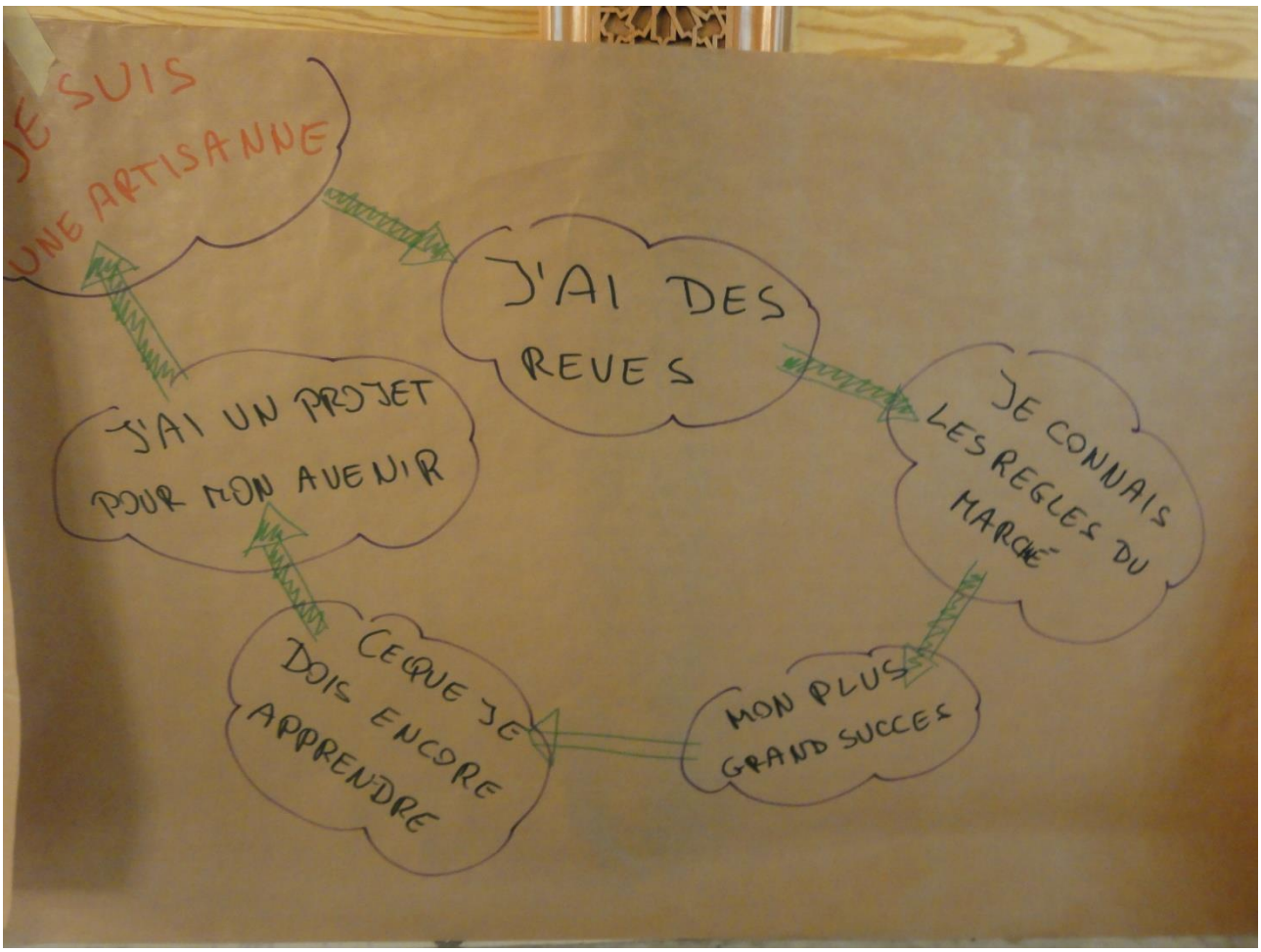
SEMINAIRE - FORMATION DES ARTISANES

MEKNES 6 – 9 DÉCEMBRE 2016

RAPPORT DU FORMATEUR FREDY FRANZONI

JOUR 1

Présentation des contenus du séminaire



Présentation des participantes au stage

- Travail à deux : chaque une se présente à l'autre

JE ME PRESENTE

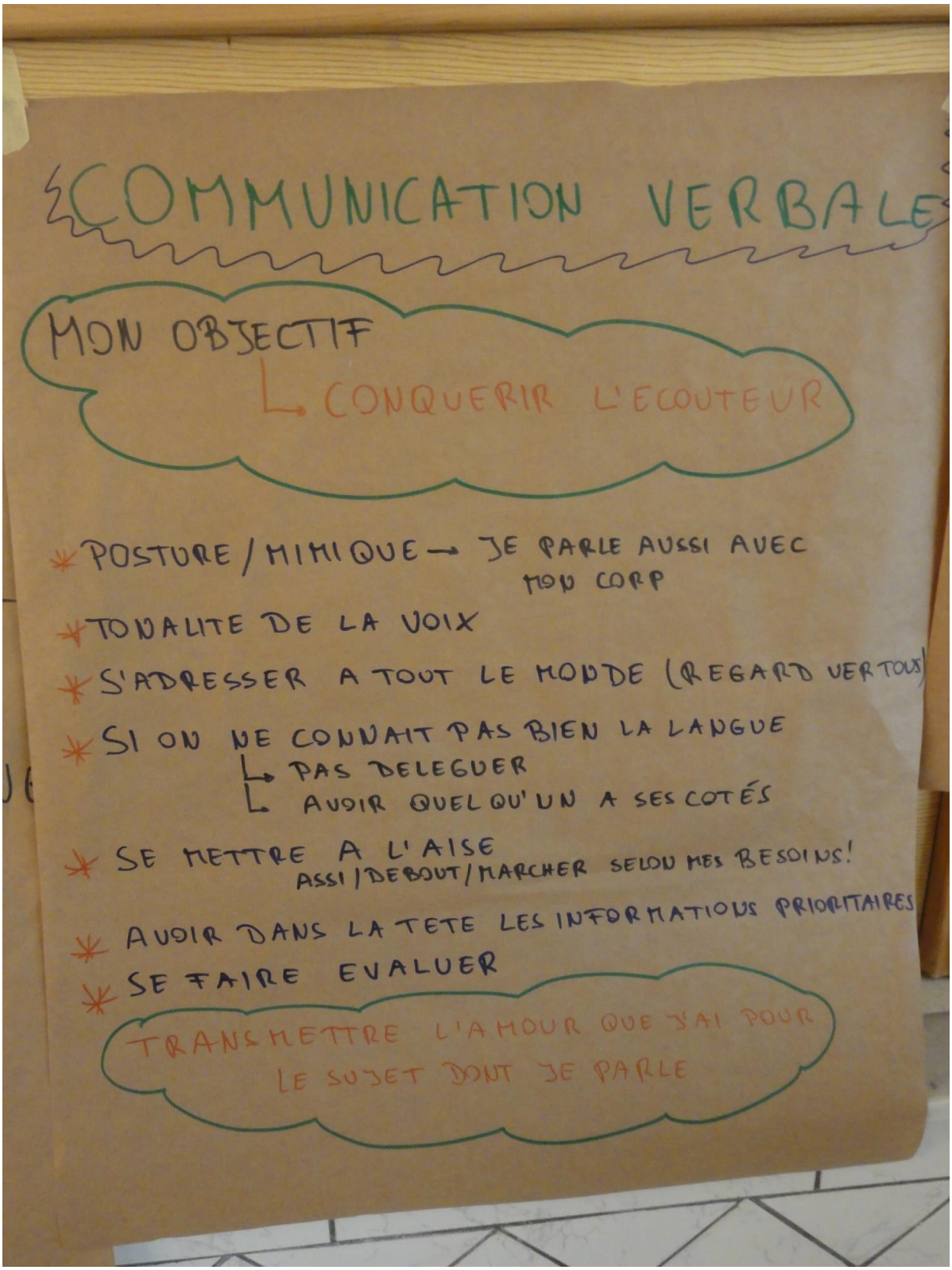
NOM

MA VIE FAMILIALE

MON PLUS BEAU SUCCES

MON TRAVAIL

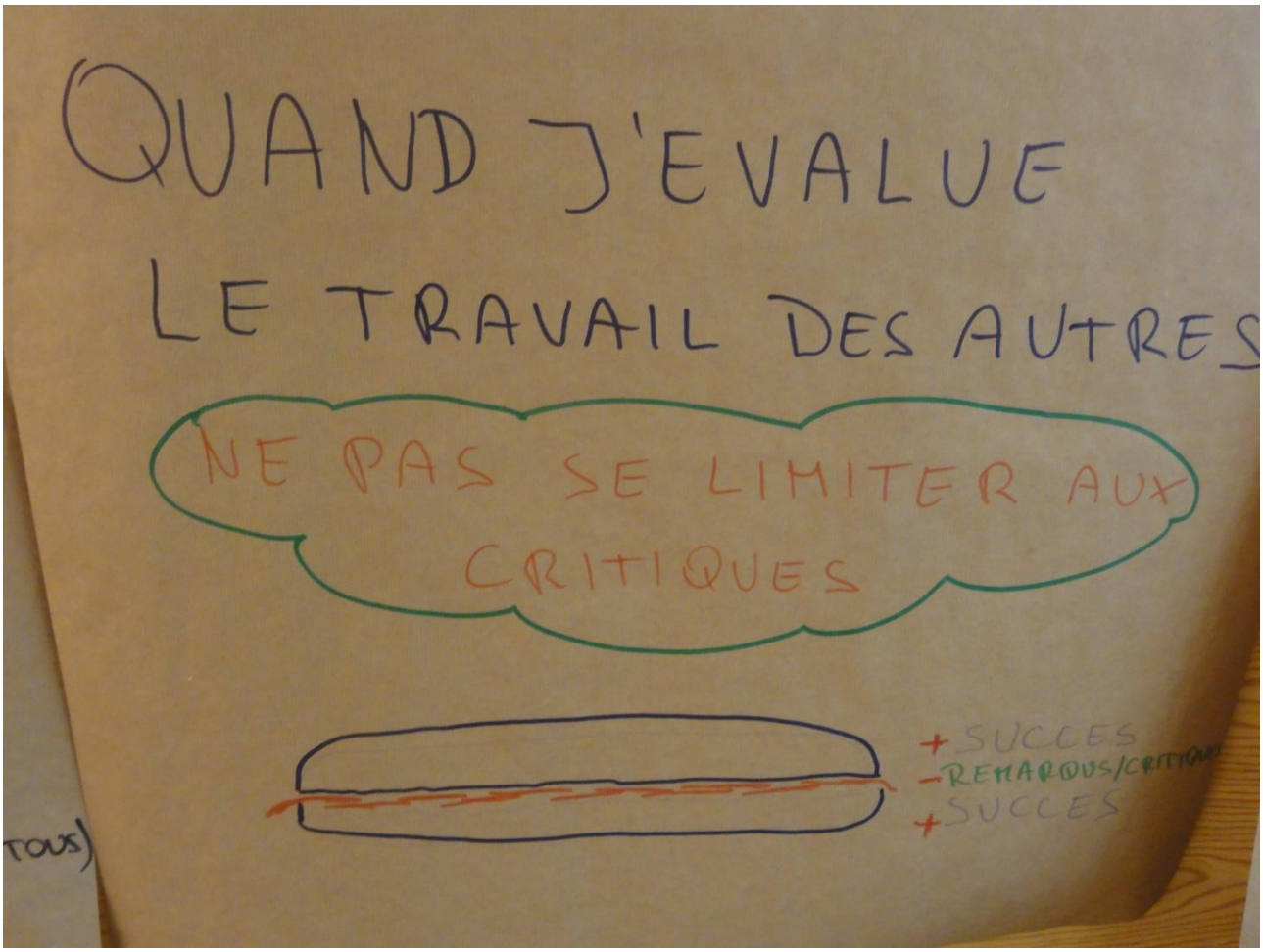
La présentation individuelle des participantes a permis quelques réflexions sur la communication verbale, élément très important quand il faut expliquer ses activités ou présenter ses productions



Comment devenir plus efficaces dans la communication verbale ?

On souligne l'importance d'avoir une personne qui nous observe et nous donne des indications sur ce qu'il faut améliorer.

Toute évaluation doit en tout cas être proposée en considérant d'abord les aspects positifs, suite les remarques et critiques et se conclure avec un élément positif (« méthode sandwich »)



JOUR 2

Mon rêve en tant que artisane

- Chaque participante a dessiné son rêve et l'a participé dans le cadre d'un sous groupe de quatre personnes

Les différents dessins ont été affichés au mur formant la « galerie des rêves »

En brainstormig on a réalisé une synthèse des principaux éléments émergés.

NOS RÊVES

ENTREPRISE

CENTRE REGIONAL INVESTISSEMENTS

BUREAU ARTISANAT

EXPOSITIONS

INTERNATIONAL

INTERNET

PARTENAIRES

⚠

- LES CONCURRENTS PEUVENT COPIER!!!
- TENIR À JOUR!

MARQUE

S'ADRESSER AUX EXPERTS

QUALITÉ

COMPETENCE

MATIERE PREMIERE

FORMATION CONTINUE

LES RÈGLES DU MARCHÉ (première partie)

- Je me trouve dans une ville que je ne connais pas
- Au marché il faut acheter le nécessaire pour un cuscus
- Avec quels critères je choisis la marchandise ? (légumes et viande)

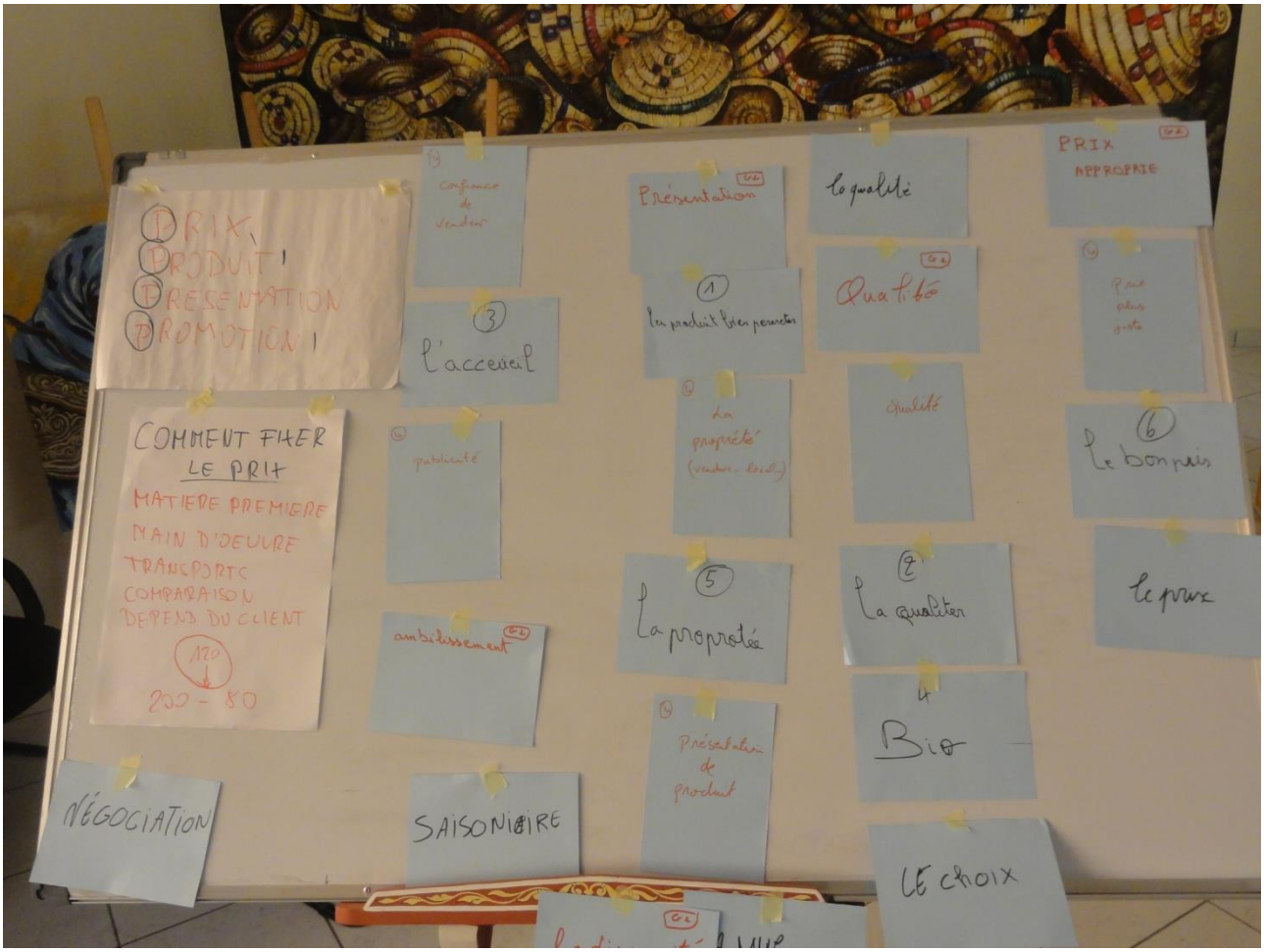
Travail en sous groupes de quatre personnes

Il faut définir six critères et les écrire sur des feuilles

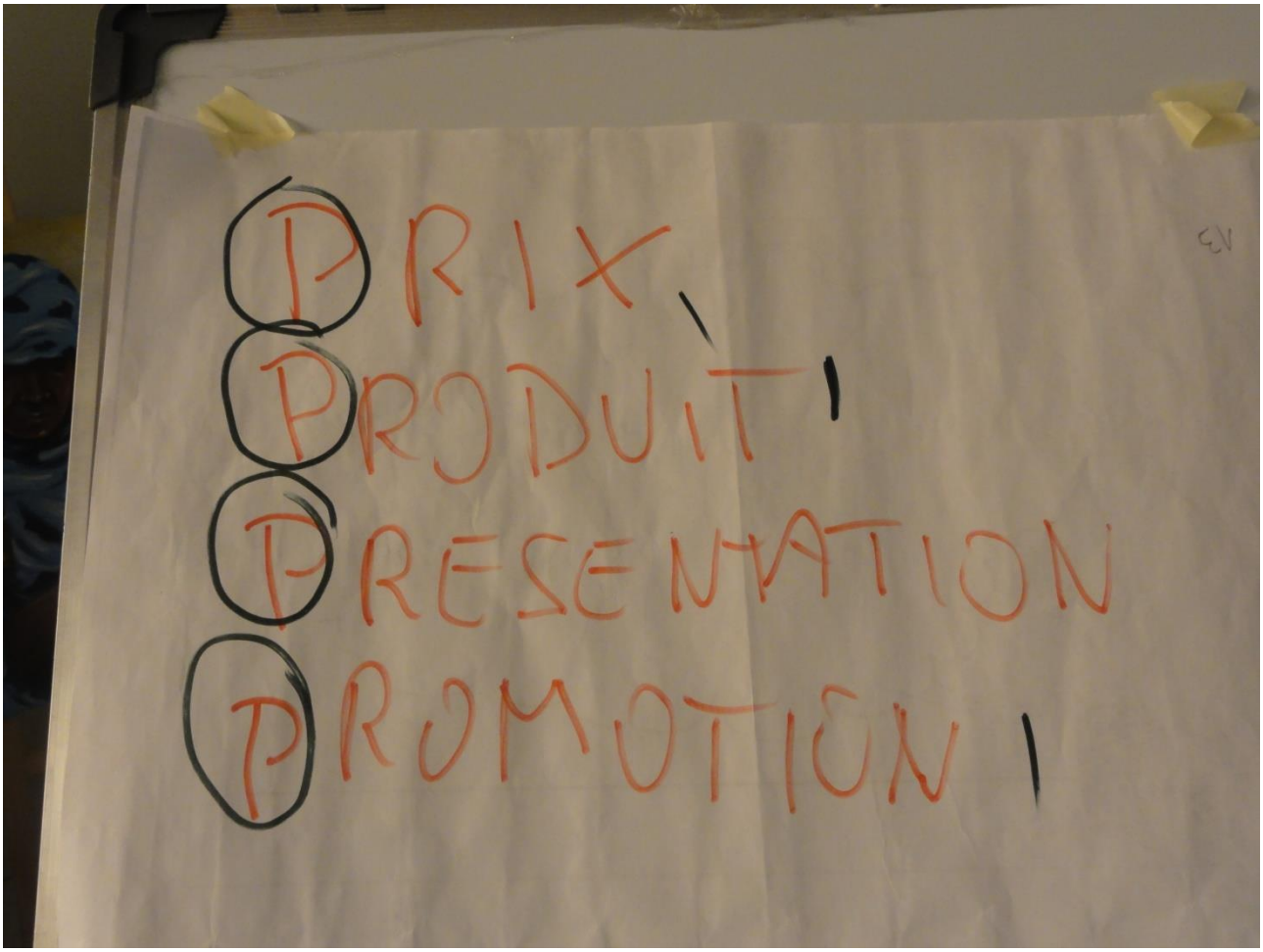
JOUR 3

LES RÈGLES DU MARCHÉ (deuxième partie)

- Chaque sous groupe présente ses critères de achat de la marchandise



- Ensemble on regroupes le critères en quatre catégories



Les quatre « P » sont les éléments base du marché et doivent être considérés dans la même mesure pour avoir du succès !

La discussion se concentre principalement sur la question du prix

LE PRODUIT ARTISANAL A UN VALEUR AJOUTÉ PAR RAPPORT A LA PRODUCTION INDUSTRIELLE

LE PRIX

MATIERE PREMIERE

+

FRAIS DE PRODUCTION

+

FRAIS ADMINISTRATIFS

+

PROMOTION

+

AUSSI MON TRAVAIL A UN PRIX !!!! ....

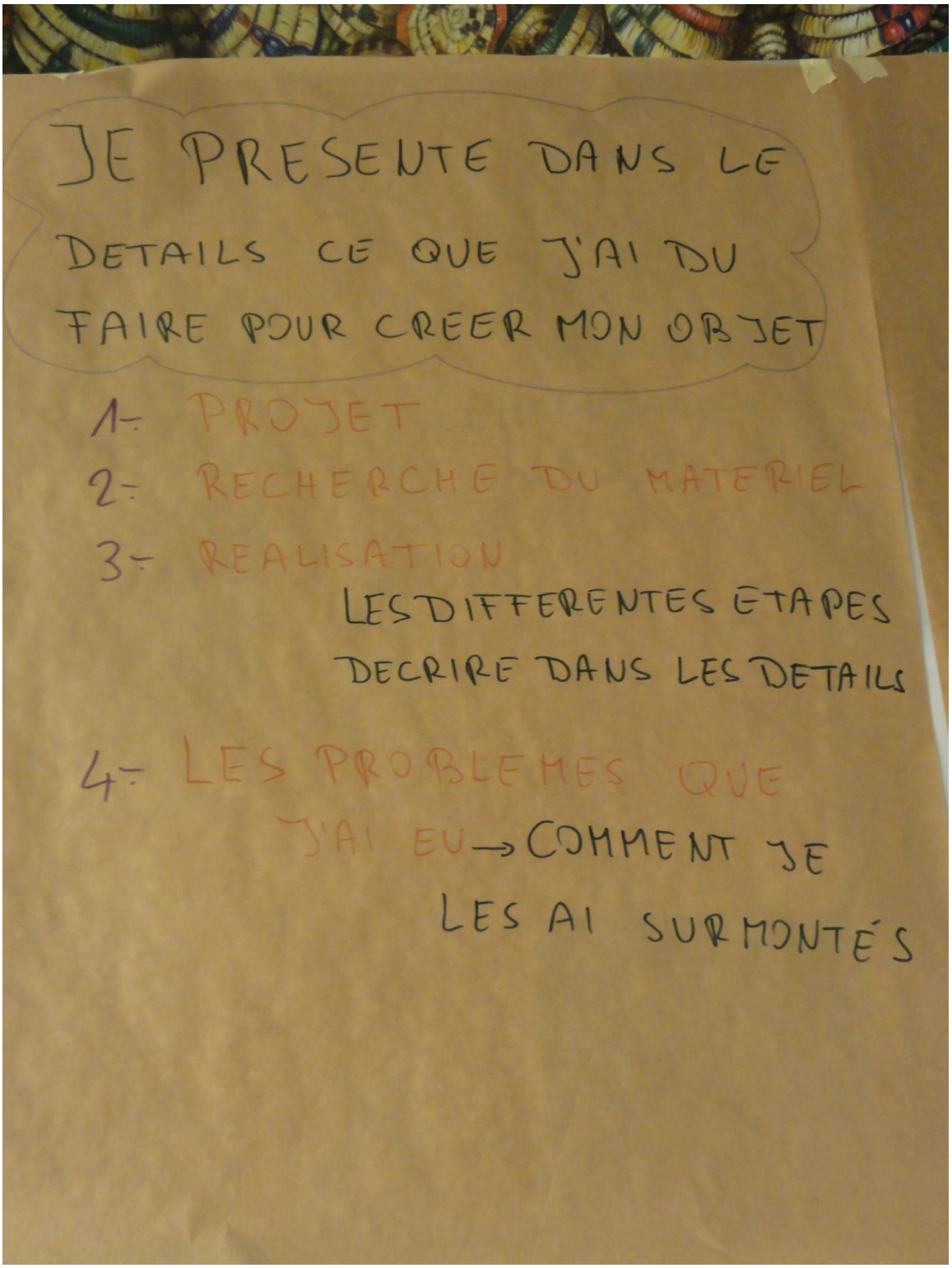
MAIN D'OEVRE

+

LA QUALITÉ ARTISANALE

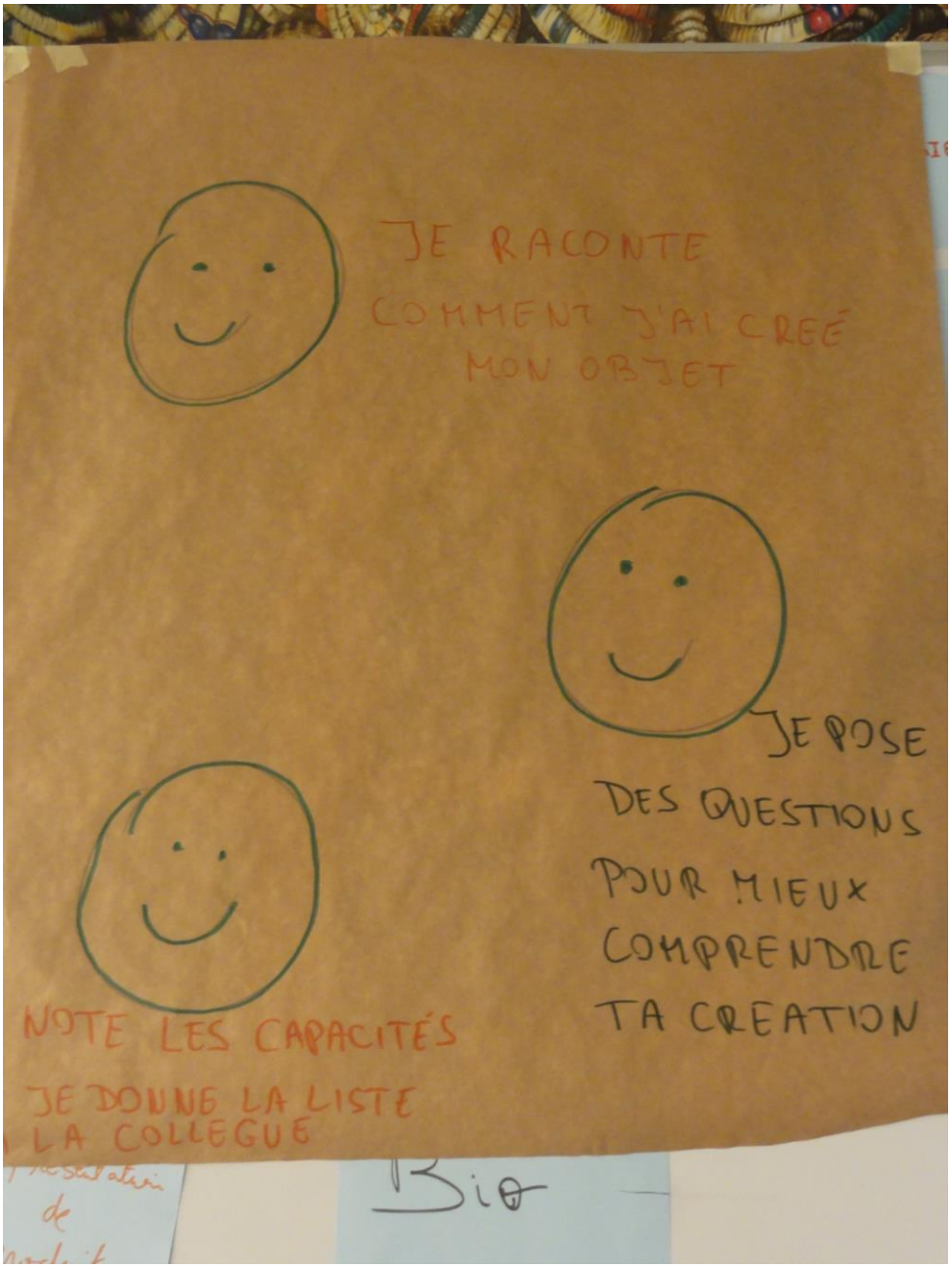
JE PRÉSENTE UNE PRODUCTION DONT JE SUIS FIÈRE

- Chaque participante avait reçu le jour avant la consigne d'amener un article (ou une photo) de sa production dont elle est particulièrement satisfaite
- Présentation en groupe de trois



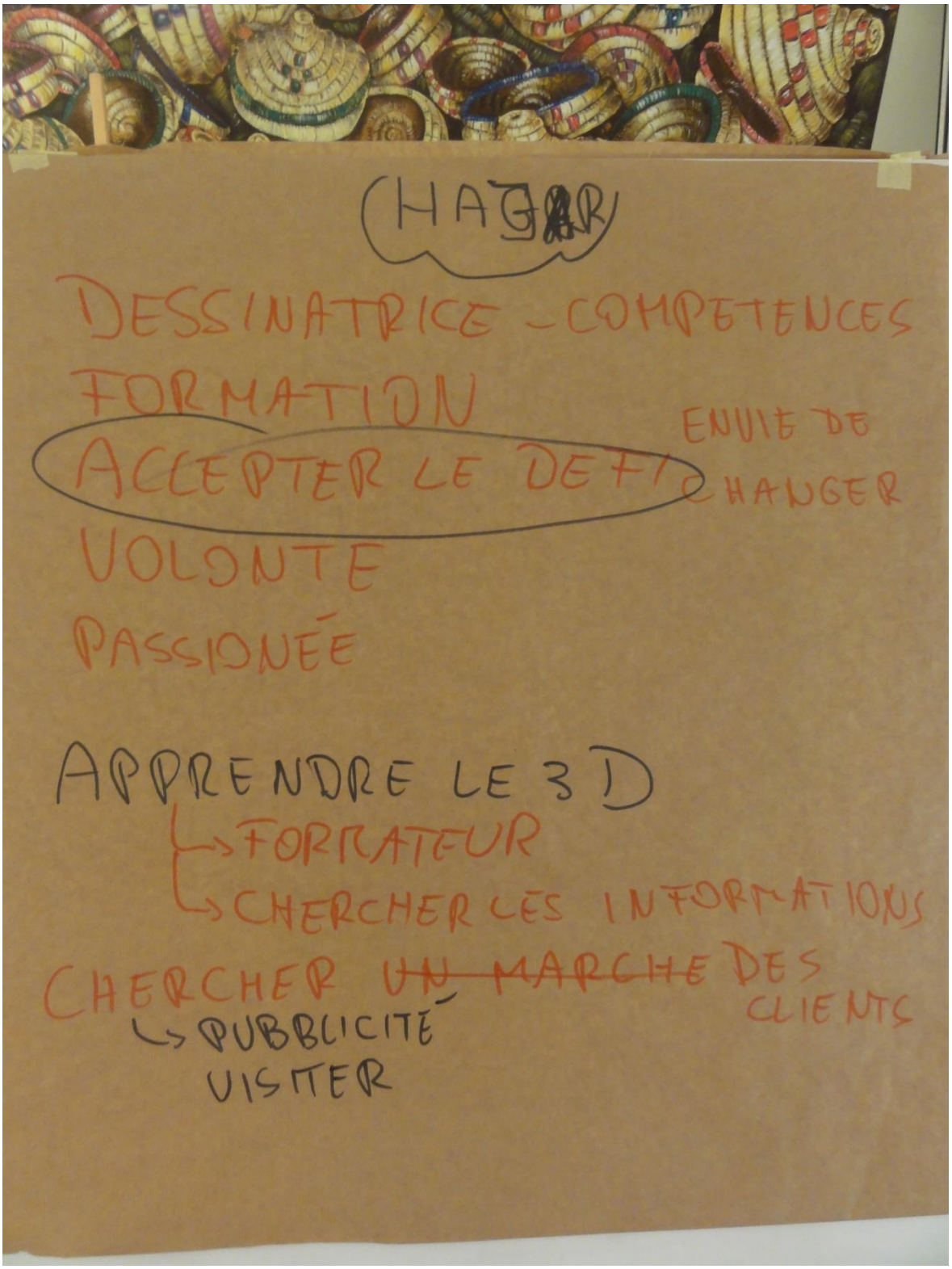
Les rôles changent à chaque présentation

- Je présente mon objet
- Je pose des questions pour mieux comprendre
- Je note les qualités nécessaires pour réaliser l'objet
- L'exercice se termine en donnant à celle qui a présenté son objet la liste de ses savoirs relevés pendant la présentation
- Objectif : mettre en évidence les compétences des autres



Remarque : L'exercice a réussi seulement en partie, suite a une mauvaise communication/compréhension des consignes

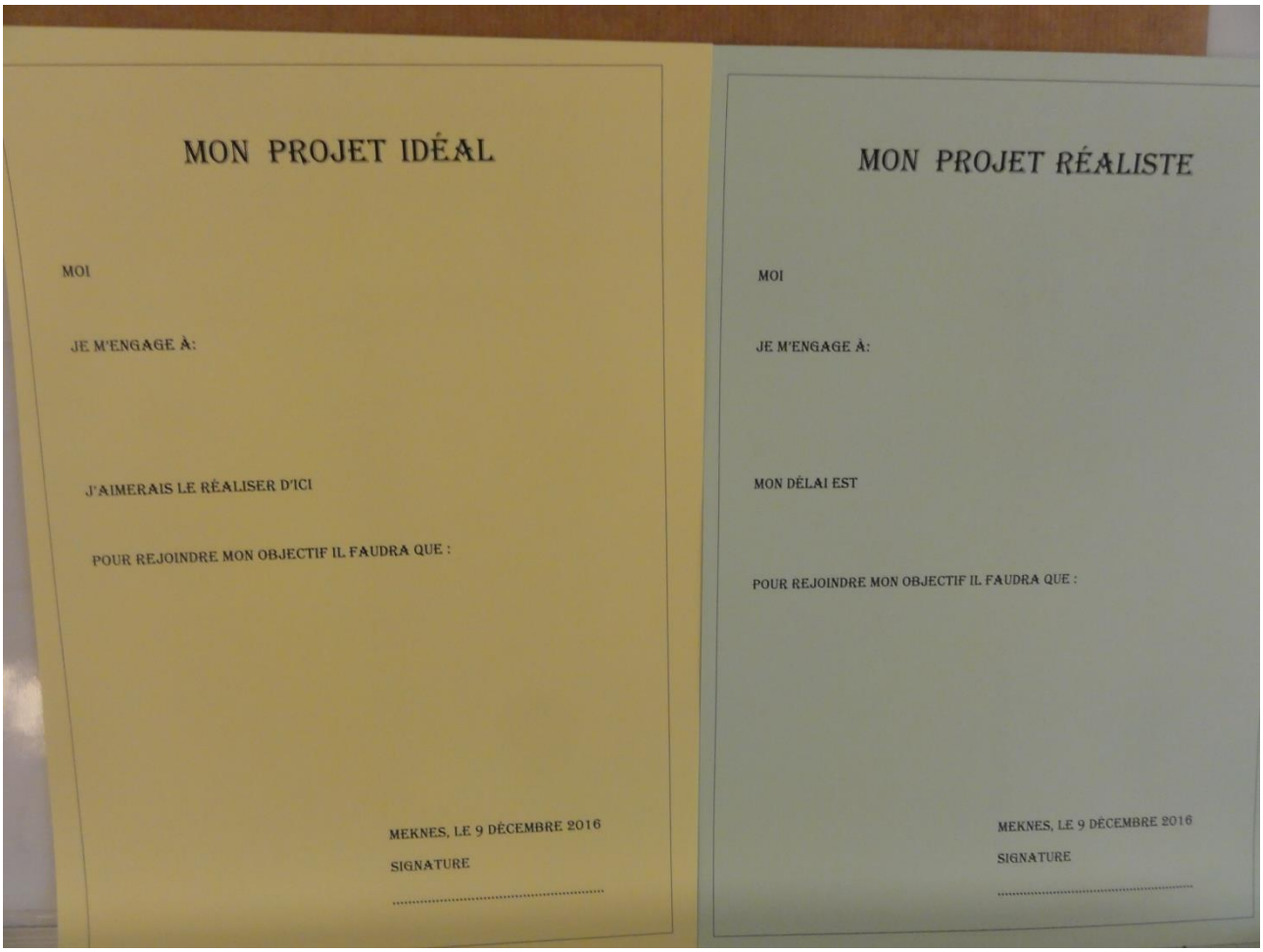
L'objectif a été quand de même atteint à travers la présentation commune de la nouvelle activité de Hajar avec l'imprimante 3D



JOUR 4

MON PROJET REALISTE E IDEAL

- Chaque participante définit un projet très concret, fixe le délai pour la réalisation et décrit les moyens dont elle a besoin pour atteindre l'objectif
- De même pour son objectif idéal, qui ne pourra peut être pas se réaliser, mais qui représente son parcours professionnel de demain
- Les deux projets sont d'abord présentés et discutés en sous groupes et en suite écrits sur un papier qui avec sa signature les engage à tout faire pour que l'objectif puisse être concrétisé



MON PROJET IDÉAL

MOI

JE M'ENGAGE À:

J'AIMERAIS LE RÉALISER D'ICI

POUR REJOINDRE MON OBJECTIF IL FAUDRA QUE :

MEKNES, LE 9 DÉCEMBRE 2016

SIGNATURE

.....

MON PROJET RÉALISTE

MOI

JE M'ENGAGE À:

MON DÉLAI EST

POUR REJOINDRE MON OBJECTIF IL FAUDRA QUE :

MEKNES, LE 9 DÉCEMBRE 2016

SIGNATURE

.....

EVALUATION DU SÉMINAIRE

Formulaire proposé par les organisateurs

NOTES FINALES DU FORMATEUR

- Grâce à une parfaite collaboration des partenaires locaux le stage a pu se dérouler dans la meilleure des conditions
- L'engagement des participantes a été remarquable et pour moi ça a été un véritable plaisir de travailler avec ce groupe
- Les niveaux de compréhension du français ont été très différents. À évaluer pour une prochaine formation si assurer une traduction plus régulière, ou proposer une formation uniquement en langue arabe
- Dans le cadre d'un autre stage il serait peut-être utile programmer aussi quelques visites dans l'un ou l'autre des ateliers et ceci pour permettre une meilleure connaissance des différentes réalités artisanales de la région
- Mon vœu est que cette occasion de rencontre entre femmes avec différentes expériences, au de là des contenus du stage, puisse permettre à chaque une de travailler dans l'avenir en liaison et collaboration avec les autres et ceci dans l'intérêt de tout l'artisanat de Meknes

Meknes le 9 décembre 2016 – le formateur Fredy Franzoni

<u>VALUTAZIONE PERSONALE</u>

PRESENTAZIONE CORSO

- Positivo schema
- Fare inventario dei loro problemi di categoria…cartellone…da spuntare men mano

PRESENTAZIONE PARTECIPANTI

- ottenere più dettagli da poi valorizzare come risorse durante il corso
- fare schede delle professioni/attività/ruoli presenti
- non ha funzionato la presentazione a coppie
- buono: colto occasione per approfondire comunicazione verbale

IL MIO SOGNO

- disegno su scheda: buono
- se possibile non limitarsi alla presentazione in sottogruppi…volontari davanti a tutti

LE 4 P DEL COMMERCIO

- buon esercizio
- capire quali delle 4 P approfondire con il gruppo

PRESENTAZIONE OGGETTO

- non riuscito…non li hanno portati…da illustrare presentando un caso concreto davanti a tutti….evitare la triade con i ruoli tradizionali difficile chi per deve valutare….DA TROVARE UNA ALTERNATIVA!!!!!!

PROGETTO REALISTICO/IDEALE

- illustrare un caso concreto davanti a tutti
- buona la scheda su cartoncino
- discussione in sottogruppi….presentazioni volontarie davanti a tutti

VALUTAZIONE FINALE

- cartellone con faccine e brain storming
- apprezzato il regalo finale di fotografia di photolanguage

OERVAZHIONI GENERALI

- non proporre il “tu”
- lingua …traduttore indispensabile
- costruire il corso con un partner locale…conosce meglio i bisogni
- arrivare con una serie di moduli da applicare a seconda dei bisogni