

## Formation en présentiel – Pour

### « Comment dynamiser son parcours artistique ? »

*Les fondamentaux à connaître*

**Le 25 et le 26 avril 2022**



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE



La certification qualité a été délivrée au titre de la ou les catégories d'actions suivantes : Actions de formation

### Objectifs de la formation

- Comprendre son environnement
- Construire sa stratégie de développement
- Être efficace dans ses partenariats

### Les objectifs opérationnels de la formation

- Cibler votre clientèle
- Analyser votre positionnement
- Valoriser votre univers artistique spécifique
- Apprendre à communiquer efficacement
- Savoir vous adapter aux attentes des financeurs
- Vendre vos œuvres
- Exposer dans une galerie et/ou trouver un agent
- Travailler avec des partenaires privés

### Les points forts de la formation

Des exemples concrets pour lever vos difficultés et une dynamique collective motivante

### Modalités pédagogiques

La méthode pédagogique choisie favorise l'apprentissage en présentiel.

Elle permet aux apprenants d'être acteurs de leur apprentissage par la production et le partage de réflexion, d'analyse et de réalisations entre pairs.

Le scénario d'apprentissage est déterminé en vue de répondre aux objectifs :

- De performance de l'apprentissage.
- De la variété pour stimuler l'engagement et éviter l'ennui.
- De stimulation des échanges dans le groupe, de renforcement du sentiment d'appartenance à une communauté.

Le formateur anime ses activités d'apprentissage, en intervenant de façon synchrone.  
Les activités d'apprentissage sont construites en utilisant l'ensemble des moyens utilisés : Power Point, échanges collectifs, travaux en groupe, ...

Le dispositif de formation associe notamment une équipe d'accompagnement pédagogique et une plateforme qui trace la progression de l'apprenant.

L'équipe d'accompagnement pédagogique est notamment composée d'un ou plusieurs formateurs métier de la spécialité objet de la formation, d'accompagnateurs formés à la pédagogie et au Social Learning, de personnes chargées du suivi administratif des apprenants et de la formation.

Il est placé sous la responsabilité d'une Responsable Pédagogique.

### Moyens pédagogiques à mettre à disposition

Le formateur s'engage à mettre à disposition de TMC France, le matériel ci-après défini, en nombre suffisant et en bon état de fonctionnement :

Besoin	Matériel	Quantité
	Vidéoprojecteur	1
	Connexion internet	Wi fi
	Table	1
	Chaise	1
	Paperboard	1
	Feutres	
	Rallonge électrique	
	Salle de sous-commission	

### Public cible et prérequis :

**Population :** artistes visuels- 6 à 12 participants maximum

**Prérequis :** Aucun prérequis

### Thèmes abordés :

#### Jour 1 matin - 3 heures

- **Introduction :** test de positionnement  
**Etablir votre état des lieux**
- Les outils : SWOT (forces-faiblesses-opportunités-menaces) et
- PESTEL (politique-économique- social-technologique-environnemental-législatif)

#### Analyser votre positionnement

- Partir de votre activité
- Identifier les autres acteurs
- Des outils pour l'analyse : les 4P du marketing mix (produits, prix, place-diffusion, promotion)

## Jour 1 après-midi - 4 heures

### Définir son pitch

- Identifier les points saillants de votre parcours
- Comment retenir l'attention dans un salon, une foire
- Se présenter en 3mn chrono

### Définir un plan d'actions et son rétro planning

- Construire la cartographie de votre écosystème
- Etablir la liste de vos prospects
- Créer votre plan d'actions personnalisé, dans un calendrier réaliste

### Mettre au point votre stratégie de communication

- Online et offline : site, réseaux sociaux, flyers, invitations etc.
- Le point de départ : identité, valeurs, thèmes, ton, vocabulaire, graphisme
- Votre état des lieux : votre univers et comment vous le valorisez
- Deux outils clés : le tableau de pilotage et de suivi des actions de communication ; l'analyse d'audience
- L'événementiel : un atout clé de la dynamique de votre communication

### Clôture

## Jour 2 matin - 3 heures

- **L'écosystème de l'artiste**
- Comment s'inscrire dans les réseaux professionnels ?

## Suivi et évaluation de la formation :

Évaluation des acquis :

- Au démarrage : test de positionnement
- Durant la formation : exercices pédagogiques, jeux de rôles et / ou études de cas

- Identifier les partenaires publics sur son territoire
- Quelles sont les galeries du territoire ?  
**Vendre en direct ou via une galerie**
- Le marché de l'art contemporain en France
- Fixation du prix d'une œuvre et quand augmenter les prix ?
- Comment se créer un réseau de collectionneurs ?
- Trouver une galerie et/ou un agent, comment l'approcher ? Quelles pratiques ?
- Les foires et salons d'artistes, y participer ?
- Adaptation à votre cas

## Jour 2 après-midi - 4 heures

### Mise en pratique du pitch

- Exercices individuels
- Exercice de groupe
- Recommandations
- **Quels leviers utiliser ?**
- Les dispositifs de soutien, directs et indirects, proposés par les collectivités, l'Etat, les fondations, les entreprises.
- Comment s'appuyer sur les collectionneurs et prescripteurs ?
- Comment trouver des commanditaires privés et démarcher les entreprises ?
- Comment identifier les résidences d'artistes ?

### Clôture : test de progression

- A l'issue de la formation : test de progression

Évaluation Satisfaction :

- Enquête de satisfaction stagiaire à l'issue de la formation
- Enquête de satisfaction à froid, environ 2 mois après la formation

Suivi :

- Feuille d'émargements et attestations de fin de formation.

**Durée, dates, Horaires et lieux de réalisation :**

- 14 heures sur 2 jours en avril 2022 (25 et 26 avril)
- 9h30 à 12h30- 13h30 à 17h30 chaque jour, pause déjeuner de 12h30 à 13h30
- Galerie Gillig- 11 rue Jean-Frédéric Oberlin 67000 Strasbourg

**Coût de la formation :**

- **Prix** de 490 € HT par session ou participant, éligible à l'AFDAS
- Budget total de 490 € HT, soit 588 euros TTC pour 2 jours

**Délai de mise en œuvre :**

- Sur demande auprès du formateur

**Accessibilité handicap :**

- Nos formations sont ouvertes à tous. Nous vous invitons à prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, pour que nous puissions discuter de besoins spécifiques et adapter notre pédagogie.