Devis de Formation en présentiel

Société « nom & adresse de l’entreprise »

SIRET



****

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

**Vos enjeux/votre besoin**

* Faire face aux difficultés d’évolution dans votre parcours artistique
* Acquérir les outils et la méthode pour vous développer

**Notre proposition :** vous accompagner avec la mise en place de la formation

**« Comment dynamiser son parcours artistique ? »,** suivant le programme pédagogique ci-après

**Formateur**

**Hélène Cascaro**, conseil en stratégie et marketing culturel- agent d’artistes- formatrice. Spécialiste du secteur culturel, elle accompagne les artistes pour relever leurs défis, dans le champ de l’image et de la communication, du marketing, ou des réseaux. Dans le cadre de cette formation, Hélène Cascaro sollicitera l’intervention professionnelle de **Bertrand Gillig**, galeriste et agent d’artiste depuis 2003.

**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

**Moyens pédagogiques, techniques et d’encadrement**

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 : films vidéo, Power Point, Tests, QCM, …

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 Directrice 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 et prérequis :**

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

**Prérequis** : Aucun prérequis

**Thèmes abordés :**

**Matin - 3 heures**

* **Introduction :** test de positionnement

**Etablir votre état des lieux**

* Grâce au SWOT (forces-faiblesses-opportunités-menaces)

**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)

**Définir son pitch**

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

**Après-midi - 4 heures**

**L’écosystème de l’artiste**

* Identifier les partenaires publics et privés sur son territoire
* les dispositifs de soutien, directs et indirects

**Définir un plan d’actions et son rétro planning**

* Construire la cartographie de votre écosystème

**Comment vendre ses œuvres ?**

* Vendre en direct ou via une galerie
* Fixation du prix d’une œuvre
* Etablir la liste de vos prospects
* Comment se créer un réseau de collectionneurs ?
* Trouver une galerie et/ou un agent, comment l’approcher ?

**Clôture**

* test de progression
* points clés à retenir

**Suivi et évaluation de la formation :**

Évaluation des acquis :

* Au démarrage de la formation : test de positionnement
* Durant la formation : exercices pédagogiques, jeux de rôles et / ou études de cas
* 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 / ou certificats de réalisation, preuves et connexion pour les classes virtuelles, exercices intermédiaires, et attestations de fin de formation.

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

* 7 heures le 18 avril 2023
* 9h30 à 12h30- 13h30 à 17h30, pause déjeuner de 12h30 à 13h30
* Galerie Gillig - 11 rue Jean-Frédéric Oberlin 67000 Strasbourg

**Coût de la formation :**

* **Prix** de 245 € HT (294 € TTC) par session ou participant
* Ce coût s’entend hors Frais de déplacement, hébergement et restauration

**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.

Bon pour accord

NOM

Signature