

## **FORMATION TECHNIQUE, ENTREPRENDRE, CREER SES OUTILS AUDIOVISUELS ET VENDRE DANS LE DOMAINE ARTISTIQUE**

*La création et la maîtrise des outils de communication et de diffusion numériques, notamment audio, vidéo et photo, est devenue essentielle pour développer une stratégie de vente efficace dans un projet de création, de transmission et de diffusion artistique.*

*Cela s'aligne avec le besoin croissant de comprendre et de mettre en œuvre des projets qui encapsulent la création, la transmission, et la diffusion d'un savoir-faire artistique unique dans un monde dominé par les images et les sons.*

*La formation propose une approche intégrée pour combiner les compétences artistiques, entrepreneuriales et les techniques de vente afin d'assurer une réussite durable.*

**Durée:** 160.00 heures (20.00 jours)

### **Profils des apprenants**

- Intermittents du spectacle
- Professionnels de la culture
- Artistes
- Managers culturels
- Techniciens audiovisuel

### **Prérequis**

- Avoir une expérience d'au moins 2 ans dans le domaine culturel en tant qu'artiste ou professionnel du spectacle
- Maîtrise des bases de l'ordinateur
- Parler et écrire Français

### **Accessibilité et délais d'accès**

### **Qualité et indicateurs de**

#### **résultats**

Taux de satisfaction des apprenants.

Taux et causes des abandons.

Taux de retour des enquêtes.

Taux d'interruption en cours de prestation.

## Objectifs pédagogiques

- Comprendre et développer un projet de création d'entreprise autour d'un savoir-faire
- Préparer et utiliser les documents afférant aux accréditation et certification nécessaires à la bonne gestion entrepreneuriale
- Créer, des outils de communication et de diffusion numériques: audio, vidéo photographie, pour la vente
- Réaliser des outils de communication et de diffusion numériques: audio, vidéo photographie, pour la vente
- Utiliser des outils de communication et de diffusion numériques: audio, vidéo photographie, pour la vente
- Élaborer et Utiliser des techniques de vente dans sa stratégie de communication et de diffusion
- Organiser la diffusion des outils de communication autour d'une stratégie de vente efficace

## Contenu de la formation

- Jour 1: Introduction à l'Entrepreneuriat
  - Comprendre le concept d'entrepreneuriat et ses applications.
  - Analyser les compétences et traits nécessaires à l'entrepreneur.
  - Étude de cas d'entreprises réussies dans le secteur du spectacle.
- Jour 2: Développement d'un Business Plan
  - Identifier le public cible et les besoins du marché.
  - Définir la mission et la vision de l'entreprise.
  - Élaborer une proposition de valeur et un modèle économique de base.
- Jour 3: Développement d'un Business Plan
  - Préparer une analyse financière et un budget prévisionnel.
  - Évaluer les risques et mettre en place des stratégies d'atténuation.
  - Finaliser le business plan et recevoir des commentaires
- Jour 4: Introduction aux Certifications et Accréditations
  - Comprendre les certifications et accréditations dans le secteur du spectacle.
  - Identifier les documents nécessaires.
  - Préparer une ébauche de demande.
- Jour 5: Accréditation et Certification (Pratique)
  - Compléter les demandes d'accréditation et de certification.
  - Comprendre le processus de suivi et d'évaluation.
  - Étude de cas sur la gestion réussie des certifications.
- Techniques Audio, Vidéo et Photo: (Réparties selon vos besoins)
- Jour 6: Introduction et pratique de la Photographie
  - Fondamentaux de la photographie et des appareils photo.
  - Techniques de composition, d'éclairage et de mise au point.
  - Pratique de la prise de vue et exercices en studio et en extérieur.
- Jour 7: Introduction et pratique de la Vidéo
  - Techniques de cadrage, de mouvement de caméra et d'éclairage pour la vidéo.
  - Pratique du montage vidéo et de la post-production.

- Jour 8: Introduction et pratique de l'Audio
  - Introduction aux techniques de prise de son et aux équipements audio.
  - Enregistrement, édition et mixage de l'audio pour la vidéo.
  - Création d'une bande sonore pour un projet multimédia.
- Jour 9: Planification et Optimisation de la Communication Numérique
  - Techniques de SEO et marketing des médias sociaux.
  - Création de contenu attrayant et ciblé.
  - Analyse et suivi des performances en ligne.
- Jour 10: Contenu Ciblé et Diffusion
  - Stratégies de diffusion de contenu en ligne
  - Utilisation des plateformes de médias sociaux et autres canaux.
  - Création et distribution de contenu engageant et pertinent.
- Jour 11: Évaluation et Synthèse de la Communication Numérique
  - Évaluation des stratégies de communication numérique utilisées.
  - Révision des techniques et technologies.
  - Planification future et identification des opportunités d'amélioration.
- Jour 12: Planification et Techniques de Prise de Vue -
  - Planification et organisation de shootings photo
  - Techniques de prise de vue en studio et en extérieur.
  - Post-production et retouche d'images.
- Jour 13: Planification et Techniques de Prise de Vue -
  - Continuation des exercices pratiques de prise de vue.
  - Collaboration avec d'autres artistes (maquilleurs, stylistes, etc.).
  - Création d'un portfolio et discussion des choix artistiques.
- Jour 14: Stratégies de Diffusion, Évaluation du Dossier
  - Élaboration de stratégies de diffusion personnalisées pour les projets.
  - Utilisation des canaux de distribution en ligne et hors ligne.
  - Évaluation des résultats de la diffusion et ajustements nécessaires.
- Jour 15: Approfondissement des Techniques Audio -
  - Exploration avancée de l'enregistrement: techniques pour capturer un son de qualité pour les présentations de vente.
  - Introduction aux logiciels audio professionnels pour le mixage: utilisation dans les campagnes marketing.
  - Création de projets audio pour les publicités et le contenu promotionnel.
- Jour 16: Approfondissement des Techniques Audio -
  - Techniques de post-production audio: ajout de valeur à la présentation des produits.
  - Utilisation des effets sonores pour renforcer l'impact du message de vente.
  - Analyse et critique d'exemples audio dans le contexte de la vente.
- Jour 17: Techniques de Montage Vidéo Avancées -
  - Techniques avancées de montage vidéo pour des présentations de vente percutantes.
  - Utilisation des effets spéciaux pour améliorer les visuels dans le marketing.
  - Introduction à la narration vidéo pour le storytelling dans les publicités.
- Jour 18: Techniques de Montage Vidéo Avancées -
  - Pratique du montage vidéo: création de vidéos
  - Utilisation de la couleur pour évoquer des émotions dans la vente.
  - Collaboration dans un projet vidéo en équipe: simulation d'une campagne marketing.
- Jour 19: Projet Photo Professionnel -
  - Conception de photos pour un catalogue de produits.
  - Techniques de prise de vue pour des images de vente attrayantes.
  - Travail avec des clients pour comprendre leurs besoins en photographie.
- Jour 20: Projet Photo Professionnel -
  - Réalisation d'un projet photo complet pour une campagne de vente.
  - Techniques de post-production pour des images professionnelles.
  - Présentation et critique du projet: évaluation de l'efficacité en termes de vente

## Organisation de la formation

### Équipe pédagogique

### Ressources pédagogiques et techniques

- Salles de formation équipées de matériel audiovisuel Matériel de prise de vue (appareils photo, caméras) (listé en annexe en fonction des besoins du projet) Matériel de prise de son (microphones, enregistreurs) Ordinateurs avec logiciels de gestion de projet Supports de cours et documentation Ressources en ligne adaptées en fonction du projet individuel

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence signées par les stagiaires
- Évaluation continue tout au long de la formation par des travaux pratiques et des quizz
- Évaluation finale sous forme de projet pratique à réaliser en groupe ou individuellement
- Questionnaires de satisfaction à compléter par les stagiaires en fin de formation
- Attestation de participation et certificat de réussite délivré en fonction des résultats obtenus Suivi post- formation par échanges de mails et entretiens téléphoniques avec les stagiaires pour évaluer l'impact de la formation sur leur parcours professionnel