



Programme de formation : Promouvoir une activité artistique visuelle – 80h

Public cible : professionnels de l'image (photographes et vidéastes, animateurs/animateuses 2D et 3D, monteurs/monteuses vidéo, réalisateurs/réalisatrices) exerçant leur activité en indépendant ou en société, qui souhaitent promouvoir leur travail, attirer et fidéliser des clients, et rester compétitifs sur un marché en constante évolution.

Prérequis :

- exercer ou créer une activité de production d'images fixes ou animées à finalité artistique
- prérequis vérifié lors d'un entretien de positionnement avant l'entrée en formation

Modalités et délais d'accès :

- formation organisée selon calendrier de sessions, avec entretien de positionnement initial
- présentiel : séances organisées dans nos locaux, 19 rue Claude Tillier, 75012 Paris
- E-Learning : pour toute demande d'assistance liée au module e-learning, merci de nous contacter par e-mail à contact@mymusicads.fr. Une réponse vous sera apportée sous 48 heures ouvrées.
- délai variable selon les financements. Pour les formations financées par le CPF, il devra s'écouler au moins 14 jours entre la date de confirmation de commande de la formation et son démarrage effectif (délai légal de rétractation)

Durée : 80 heures

Modalité : mixte (50h e-learning / 30h présentiel)

Tarif : 8 000 €

Objectifs :

- concevoir une stratégie marketing de prestations artistiques dans un environnement numérique, en déterminant une cible marketing et en analysant la concurrence pour développer l'activité commerciale (C1)
- définir son offre de services en se basant sur la stratégie marketing et en définissant une grille tarifaire adaptée pour répondre aux besoins du marché (C2)
- concevoir une campagne marketing en mobilisant les médias et un langage adapté à la cible pour communiquer sur son offre (C3)
- déployer un argumentaire commercial adapté à sa cible, qui valorise la plus-value de son offre de prestations artistiques, en mobilisant les techniques de vente pour développer son chiffre d'affaires (C4)

1. Stratégie marketing et analyse du marché de l'audiovisuel (C1)

- définition précise du persona et de la cible marketing
- identification des cibles à partir des techniques et méthodologies basées sur les « frustrations de ses clients »
- caractérisation de l'univers concurrentiel : « l'océan rouge » (très concurrentiel) et « l'océan bleu » (porteur), définis en fonction du persona et de l'analyse de la concurrence
- respect du cadre légal des droits à l'image et des droits d'auteur
- choix des médias de communication adaptés à la cible : réseaux sociaux, référencement naturel, documentation papier, partenariats avec les centres d'intérêt de la cible

2. Offre de services et grille tarifaire (C2)

- construction d'une offre répondant aux frustrations identifiées dans la stratégie marketing
- équilibre du tarif entre la rentabilité et les prix du marché
- théorie des 3 offres : prix d'appel, prix médian, prix haut de gamme
- construction d'une offre qui suscite l'envie

3. Campagne marketing et communication multicanale (C3)

- sélection de médias adaptés à la cible
- le cercle d'or : pourquoi, comment, quoi
- personnalisation du vocabulaire à la cible et techniques de rédaction inclusives
- optimisation du référencement naturel (mots-clés, SEO)
- planification des actions de communication numérique selon un ordre cohérent permettant d'atteindre les objectifs dans un délai imparti
- définition des indicateurs de contrôle : volume de trafic, nombre de contacts, taux d'implication
- formalisation des routines marketing

4. Argumentaire commercial et techniques de vente (C4)

- écoute active
- mobilisation de la technique du SONCAS pour présenter l'offre de services
- identification des leviers pouvant favoriser l'achat
- accueil et traitement des objections
- annonce et argumentation du prix
- conduite de la phase de conclusion

5. Préparation à la certification

- dossier technique : réalisé sur la base de l'activité réelle du candidat ou d'un cas fictif transmis par le certificateur, sur la trame fournie, à transmettre au jury au plus tard 7 jours avant la date d'examen
- soutenance devant le jury (30 minutes) : le jury questionne le candidat sur ses choix pour vérifier la maîtrise des compétences
- mise en situation (20 minutes) : entretien de vente avec un client, argumentation sur son produit pour conclure la vente

Modalités d'évaluation :

Cette formation prépare à la certification « Promouvoir une activité artistique visuelle », enregistrée au répertoire spécifique de France Compétences sous le numéro RS6558 par l'organisme certificateur MIKAE PRODUCTION (date de décision : 27-03-2024).

Dossier technique, soutenance devant le jury (30 minutes) et mise en situation de vente (20 minutes).

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : aménagement possible sur demande via le référent handicap.

Pour toute demande d'information : contact@mymusicads.fr