

# VIVRE DE SES CREATIONS







**Artistes et entrepreneurs : Sublimez votre art et boostez votre activité**

Formation professionnelle



## LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, les participant.es seront en capacité de :

-  De l'inspiration à l'action : L'art comme élément moteur de votre entreprise
-  Définir son identité artistique et sa proposition de valeur unique
-  Acquérir les fondamentaux de la stratégie d'entreprise
-  Développer une image professionnelle cohérente avec votre univers artistique
-  Intégrer la création dans sa stratégie commerciale
-  Mettre en place un plan d'action concret pour développer mon CA



4 à 8 personnes. *Ouverture de la formation à partir de 4 personnes.*



Formation distanciel 42h formation (10 visios espacées d'une semaine) + 3h d'accompagnement individuel  
Horaires : 9h-12h30 /13h30-17h



Pré requis : être indépendant dans le secteur des métiers de la création ou avoir un projet de création d'entreprise dans ce domaine.



France entière



Tous publics ayant un projet professionnel en liaison avec la création et son environnement. Créateurs, indépendant, entreprise.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

## LE PROGRAMME DE LA FORMATION

Cette formation vous donnera les clés pour développer votre entreprise en plaçant la création au cœur de votre stratégie de réussite

### JOUR 2

#### Module 2--Définir son identité artistique et sa proposition de valeur unique 3h30

##### **2-1-Explorer son univers artistique et ses différenciations**

- Formuler votre SWOT : Forces, faiblesses, opportunités, menaces

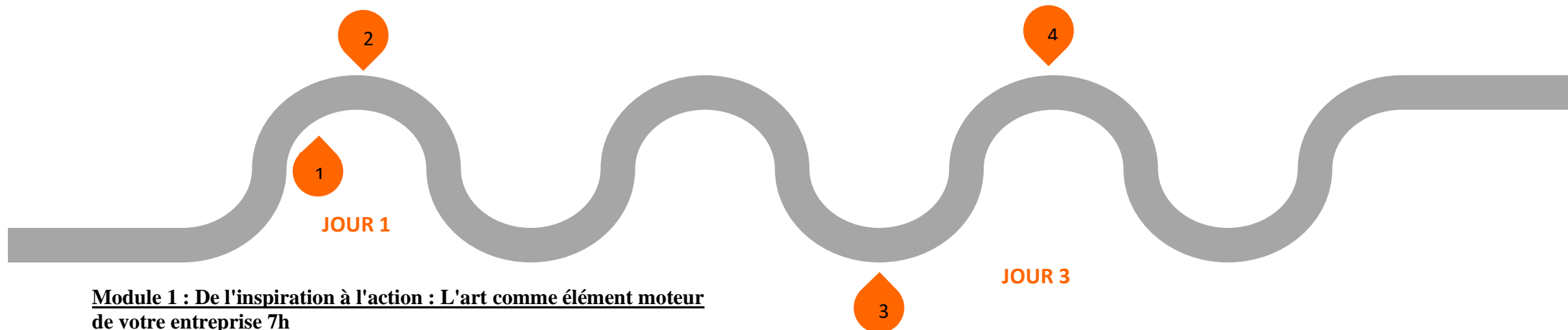
##### **2-2-Identifier votre public cible « persona » (suite)**

- Identifier son public cible et ses besoins spécifiques

### JOUR 4

#### Module 3 : Acquérir les fondamentaux de la stratégie d'entreprise 3h30

- 3-1-Établir des objectifs commerciaux clairs et mesurables
- 3-2-Analyser le marché et la concurrence
- 3-3-Définir ses canaux de distribution et de vente : Citer les canaux et modes de distribution de vos produits



#### Module 1 : De l'inspiration à l'action : L'art comme élément moteur de votre entreprise 7h

- **1-1Définir l'ADN et la culture de votre entreprise**
  - Explorer le pouvoir transformateur de la création et son rôle dans la stratégie d'entreprise
  - Développer une vision claire et inspirante de son entreprise artistique
  - Identifier ses valeurs fondamentales et les intégrer à sa stratégie
  - Utiliser la créativité pour générer des idées innovantes et des solutions originales

#### Module 2 : Définir son identité artistique et sa proposition de valeur unique (suite) 3h30

- **2-2-Identifier votre public cible « persona » (suite)**
  - Formuler une proposition de valeur claire et impactante
- **2-3-Développer une marque forte et authentique qui reflète son identité artistique**

## JOUR 6

### Module 4 : Développer une image professionnelle cohérente avec votre univers artistique 3h30

- **4-1-Affirmer son identité artistique unique :**
  - Comprendre les principes fondamentaux du conseil en image : La signification des couleurs, les morphologies et complexes
  - Soigner sa présentation pour favoriser un climat de confiance
  - Utiliser son image personnelle pour renforcer sa crédibilité et son impact : adoptez une posture rassurante et authentique
- **4-2-Utiliser les codes de la communication pour se démarquer et atteindre ses objectifs :**
  - Comprendre les fondamentaux de la communication humaine
  - Développer des compétences en communication verbale et non verbale

5

## JOUR 5

### Module 3 : Acquérir les fondamentaux de la stratégie d'entreprise (suite) 3h30

- 3-4-Développer un plan de communication efficace : créer un plan d'action concret et mesurable
- 3-5-Explorer l'environnement de votre entreprise : lister les moyens humains et techniques à mettre en place :
  - Mettre en place des outils de gestion et de suivi de son activité

6

## JOUR 7

7

### Module 4 : Développer une image professionnelle cohérente avec votre univers artistique (suite) 3h30

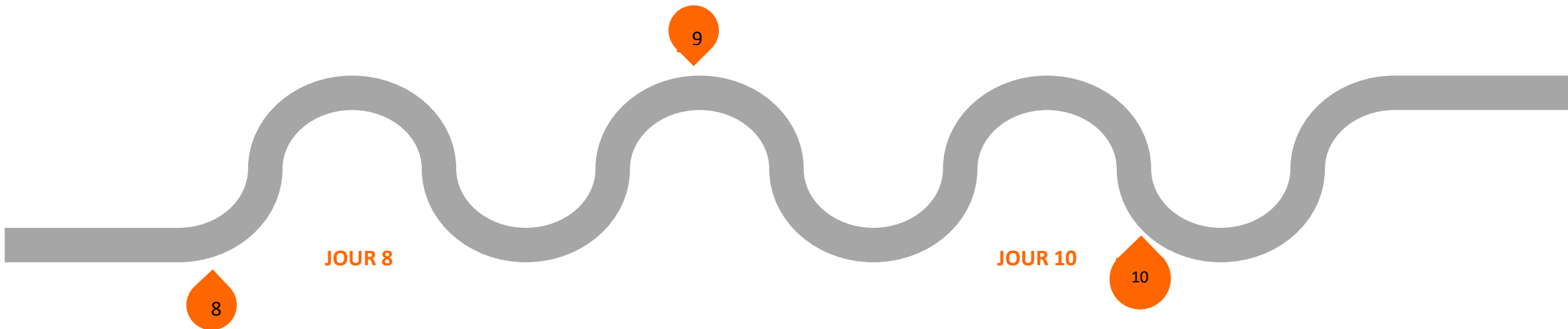
- 1- **4-2-Utiliser les codes de la communication pour se démarquer et atteindre ses objectifs (suite) :**
  - Apprendre à adapter son discours à son public
  - Maîtriser les techniques de communication persuasive et d'influence
  - Développer la confiance en soi en levant vos peurs et croyances limitantes pour gagner en assurance
- 2- **4-3-Développer une image de marque cohérente et professionnelle**
  - Définir des indicateurs de performance clés (KPIs)
  - Suivre vos progrès et analyser vos résultats
  - Adapter votre stratégie de marque en fonction des besoins

## Module 5 : Intégrer la création dans sa stratégie commerciale (suite) 3h30

### JOUR 9

#### 5-2-Définir sa méthode de vente (suite) :

- Construire votre argumentaire commercial
  - Justifier vos propositions en affirmant votre position de négociateur.
  - Conclure une vente
- **5-3-Valoriser ses compétences commerciales et en faire un atout**
    - Utiliser sa créativité pour se démarquer et se différencier
    - Développer des produits et des services innovants et uniques
    - Utiliser la création comme levier de développement commercial et de fidélisation de la clientèle
    - Créer une expérience client mémorable grâce à une communication efficace



### Module 5 : Intégrer la création dans sa stratégie commerciale 3h30

- **5-1-Concevoir une stratégie commerciale, les 4P**
- **5-2-Définir sa méthode de vente :**
  - Identifier les profils psychologiques des clients : SONCASE
  - Analyser les besoins de votre clientèle en créant une relation gagnant -gagnant

### Module 6 : Mettre en place un plan d'action concret pour développer mon CA (J10) 7h

- Créer un moodboard illustrant les valeurs et l'identité artistique de votre entreprise et intégrant les éléments importants de votre plan d'action

### Supports pédagogiques

- ⊙ Supports de formation mis à disposition des apprenants
- ⊙ Tableau de bord

### Modalités pédagogiques

#### **Pédagogie active et démonstrative**

- ⊙ Supports variés : tableau collaboratif, paperboard
- ⊙ Outils divers : quiz numériques, Padlet
- ⊙ Activités collaboratives
- ⊙ Mise en situation à travers des cas pratiques
- ⊙ Accompagnement individuel proposé par le formateur tout au long de la formation permettant d'identifier et de remédier aux incompréhensions des apprenants

### Modalités d'évaluation des acquis

Evaluation des acquis : évaluation formative validant chaque objectif pédagogique

Evaluation sommative : étude de cas reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques

Remise d'attestation de formation

#### Tarif inter

1485€ Indépendant, demandeur d'emploi, entreprises  
Dont 225€ d'accompagnement individuel

#### Tarif intra

Sur devis

## CDC FORMATIONS

[www.coursdecreations.fr](http://www.coursdecreations.fr)

[coursdecreations@orange.fr](mailto:coursdecreations@orange.fr)

0640578961



<https://www.facebook.com/coursdecreations>

<https://www.instagram.com/coursdecreations/>

<https://www.linkedin.com/in/b%C3%A9n%C3%A9dicte-fleury-35945b17a>

**Toutes les formations peuvent être adaptées et individualisées en fonction de vos compétences et votre objectif. Un entretien sera effectué au préalable avant toute entrée en formation.**

Selon votre situation, des financements sont possibles. N'hésitez pas à m'interroger.

Pour toutes demandes particulières de formation n'apparaissant pas dans le catalogue, veuillez effectuer votre demande via le formulaire de contact ou par mail.

