

CATALOGUE DE FORMATIONS 2025

Context'Art accompagne les initiatives de l'économie culturelle et créative



C
O
N
T
E
X
T
,
A
R
T

COUVEUSE
CONSEIL
FORMATION
RÉSEAU

Certifications



Cofinanceurs



Réseaux



Partenaires



Context'Art accompagne depuis 2006

Nous accompagnons, conseillons et formons les porteur-teuse-s de projet à la création d'entreprises, et les entrepreneur-neuse-s au développement de leur activité dans les secteurs artistiques, culturels et créatifs.

Nous vous soutenons dans votre démarche de création et de développement avec une approche globale de conseil individualisé et de formation à la carte. Avec notre couveuse d'activité, vous pouvez aussi tester votre projet grandeur réelle, entreprendre à l'essai et vérifier la viabilité économique de votre projet avant de vous lancer.

Notre mission ? Apporter un appui à l'entrepreneuriat culturel et créatif, créer des synergies entre champ économique, développement des territoires et entrepreneur-neuse-s de ces secteurs.

L'expertise et la notoriété de Context'Art sont construites sur un savoir-faire global, résultant d'une expérience, d'une analyse, d'une connaissance des réseaux professionnels et des territoires. Le tout au travers d'une participation active et partenariale avec les différent-e-s acteur-trice-s concerné-e-s.

Notre équipe de 9 salarié-e-s est basée à Montpellier où elle se déploie dans deux lieux. Nos six conseiller-ère-s assurent également des permanences à Béziers, Clermont-l'Hérault, Ganges, Lodève, Pézenas et Sète. Nous accompagnons aussi des projets dans d'autres départements d'Occitanie.

Que vous soyez artiste-auteur.e, intermittent.e, salarié-e du régime général, travailleur-euse indépendant-e, demandeur-deuse d'emploi ou personne en situation de handicap, nous adaptons notre offre de formation en concevant des parcours modulaires sur-mesure ajustés à vos besoins.

Et nous vous proposons de renforcer l'impact de ces formations par de l'accompagnement individuel avec l'un de nos conseiller-ère-s spécialisé-e-s.

Réunions d'information collectives

Consultez nos dates et inscrivez-vous en ligne à :

www.contextart.org/vous-et-contextart/infos-pratiques

Les entrepreneurs artistiques, culturels et créatifs ont du se ré-inventer en 2024. Les compétences nécessaires à la création et au développement de leurs activités créatives évoluent. 2025 sera marquée de manière encore plus forte par l'incertitude.

A l'instar de l'engagement des créateurs.trices d'entreprises, Context'Art s'investit à nouveau en 2025 sur une offre de formation plurielle. Vos besoins d'entrepreneurs enrichissent notre catalogue 2025 qui conserve les mêmes thématiques transmises : stratégie de développement et pilotage, juridique, gestion/organisation, stratégie commerciale et de communication, stratégies numériques.

Dans une démarche d'amélioration continue, notre offre veille à vous apporter toutes les compétences essentielles à la création, au lancement et au développement de vos activités créatives.

Toute l'équipe du pôle formation se tient à votre disposition pour étudier vos demandes de montée en compétences, nous vous attendons, et nous vous laissons tourner la page pour découvrir notre nouveau catalogue de formations 2025.

En 2024

94% de taux de satisfaction

**84% de taux de présences lors
des formations**

891 stagiaires

10 LIEUX D'ACCUEIL DANS L'HÉRAULT

MONTPELLIER

- Siège social - 3 rue Pagézy (proche gare)
- Halle Tropisme - 121 rue Fontcouverte
- Maison pour tous Louis Feuillade - 416
le Grand Mail

PERMANENCES

Tous nos conseiller-ère-s reçoivent sur
rendez-vous, du lundi au vendredi, de 9h à
17h

ACCESSIBILITÉ

Tous nos lieux de permanences sont
accessibles à la majorité des situations de
handicap

Pour plus de précisions contactez notre
référente handicap Jordane PERRARD
au 06 49 49 92 82



**Plus de 5 000 porteur-euse-s de projets des secteurs artistiques,
culturels et créatifs ont été accueillis sur l'ensemble de nos actions
depuis les débuts de Context'Art.**

**Plus de 500 porteur-teuse-s de projets ont pu créer leur entreprise
avec le soutien des conseiller-ère-s des parcours
d'accompagnement à la création d'entreprise et de la Couveuse
d'activités.**

SOMMAIRE

LES FINANCEMENTS

- 05- Les financements mobilisables selon votre situation
- 05- Financements et liens utiles

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- 06- Pourquoi choisir Context'Art
- 06- Modalités pédagogiques
- 06- Évaluation des formations

LES CERTIFICATIONS

- 07- Entreprendre dans la TPE / Parcours complet
- 09- Bloc de compétence

LES PACKS

- 12- Evaluer le potentiel de mon projet d'entreprise dans le secteur culturel et créatif
- 12- Elaborer les bases de ma stratégie de communication et de commercialisation
- 13- Entreprendre dans le secteur créatif, artistique et culturel
- 13- Prévoir une communication globale pour mon entreprise
- 14- Concevoir et planifier ma stratégie de communication numérique

LES FORMATIONS

PILOTAGE & STRATÉGIE

- 16- De l'identité à l'action-construire son parcours d'entrepreneur culturel (1A)
- 16- Repérer mon marché et son potentiel (1B)
- 16- Construire, développer et positionner mon offre (1C)

JURIDIQUE

- 18- Artiste, créateur-trice : choisir le bon statut (2A)
- 18- Connaître les particularités du statut d'artiste-auteur.e (2B)
- 18- Comprendre le régime de l'intermittence du spectacle (2C)
- 19- Entreprendre dans la culture avec une association (2D)
- 19- Droits d'auteur.e et cessions de droits : les fondamentaux dans les arts visuels (2E)
- 19- Droits d'auteur.e et cessions de droits : les fondamentaux dans l'audiovisuel, le cinéma et le son (2F)

GESTION & ORGANISATION

- 21- Identifier mes sources de financement dans le spectacle vivant (3C)
- 21- Construire un business plan réaliste et convaincant (3E#1 & 3E#2)
- 21- Mettre en place et structurer mon organisation administrative et comptable (3F)

STRATÉGIE COMMERCIALE

- 23- Élaborer ma stratégie commerciale dans le secteur culturel et créatif (4A)
- 23- Valoriser mes créations et pratiquer la négociation commerciale (4B)
- 23- Merchandising des métiers d'art : optimiser et valoriser mon espace de vente (4C#1 & 4C#2)

COMMUNICATION

- 25- Construire ma stratégie de communication (5A#1 & 5A#2)
- 25- Intégrer les enjeux des relations presse (5B)
- 25- Développer la commercialisation de mes productions avec des images de qualité (5C)
- 26- Communiquer grâce à mon book artistique (Plascitien-nne-s/arts visuels) (5D)
- 26- Communiquer grâce à mon dossier artistique (musicien-nne-s /spectacle vivant) (5E)

STRATÉGIE DE COMMUNICATION & COMMERCIALISATION NUMÉRIQUE

- 28- Créer et animer mes pages professionnelles sur les réseaux sociaux (6B#1 & 6B#2)
- 28- LinkedIn et e-réputation : gérer mon profil et élargir mon réseau (6C)
- 29- Créer mon site internet avec WordPress (6D#1 & 6D#2)
- 29- Développer mon chiffre d'affaires en vendant sur le net (6E)

INFOS PRATIQUES

- 30- Vos interlocuteur-trice-s
- 23- Accessibilité aux personnes en situation de handicap
- 32- Moyens d'accès

LES FINANCEMENTS

ARTISTE-AUTEUR-E

- Fonds d'assurance formation (AFDAS)

INTERMITTENT-E DU SPECTACLE

- Compte personnel de formation (CPF)
- Fonds d'assurance formation (AFDAS)
- Transitions Pro
- FNE-Formation
- Plan de développement des compétences

TRAVAILLEUR-SE HANDICAPÉ-E

- Compte personnel de formation (CPF)
- Fonds pour l'insertion professionnelle des personnes handicapées (aide à l'adaptation des dispositifs de formation)

INDÉPENDANT-E Commerçant-e, artisan, profession libérale

- Fonds d'assurance formation (AGEFICE, FAFCEA ou FIFPL)

DEMANDEUR-DEUSE D'EMPLOI

- Compte personnel de formation (CPF)
- Aide individuelle à la formation

SALARIÉ-E

- Compte personnel de formation (CPF)
- Transitions Pro
- FNE-Formation
- Plan de développement des compétences

NOTRE ÉQUIPE EST À VOS CÔTÉS POUR VOUS ACCOMPAGNER

Olivier COURTOT, référent pédagogique et responsable Pôle formation
ocourtot@contextart.org

Jordane PERRARD, référente handicap et illettrisme
jperrard@contextart.org

Anne-isabelle Thibaut, référente égalité professionnelle femme-homme
aithibaut@contextart.org

Marie-Laure REIMAT, responsable administrative et responsable qualité
mlreimat@contextart.org

Le compte personnel de formation (CPF)

Il concerne toutes les personnes engagées dans la vie active. Chacun dispose, sur le site officiel www.moncompteformation.gouv.fr d'un espace personnel sécurisé lui permettant d'activer son compte personnel de formation.

Le CPF peut être abondé par Fance Travail, les employeurs, les financeurs de la formation et par le demandeur lui-même.

Le plan de développement des compétences

Il permet de financer sous conditions aux salarié-e-s, à l'initiative de leur employeur, et aux salarié-e-s intermittents du spectacle et de l'audiovisuel des actions d'adaptation, de développement des connaissances ou de perfectionnement.

Pour bénéficier d'un financement dans le cadre du plan de développement des compétences, il convient de justifier d'une ancienneté professionnelle, variable selon la convention collective concernée.

Le CPF de transition

C'est une modalité particulière de mobilisation du compte personnel de formation. Tout salarié-e (tous types de contrat) au cours de sa vie professionnelle peut bénéficier du financement d'une formation certifiante éligible au CPF pour se reconverter. Le-la salarié-e peut avoir un droit à congé et un maintien de sa rémunération pendant la durée de la formation. Pour mettre en œuvre son projet de transition professionnelle, déposer sa demande de prise en charge auprès de Transitions Pro, organisme habilité présent dans chaque région, partenaire des salarié-e-s qui souhaitent se reconverter.

L'aide individuelle à la formation (AIF) de France travail

Elle peut être sollicitée par un-e demandeur-deuse d'emploi auprès de son-sa conseiller-ère si les dispositifs de financements existants ne prennent pas partiellement ou entièrement en charge le coût pédagogique de son projet de formation, qui doit être en cohérence avec le projet personnalisé d'accès à l'emploi (PPAE) du demandeur.

Le Fonds d'assurance formation (FAF)

En contrepartie de la contribution à la formation professionnelle (CFP) à laquelle il-elle-s sont soumis, les travailleur-euse-s indépendant-e-s peuvent, sous conditions, bénéficier du financement total ou partiel de leurs formations. Cette aide diffère selon la nature de l'activité, selon leur **code NAF** (ou code APE) et les thèmes de formation retenus par les représentants de la profession : **profession libérale, commerçant-e et dirigeant non salarié du commerce, de l'industrie et des services, artiste-auteur, artisan-e, chef d'entreprise inscrit au RNE ou auto-entrepreneur artisan non inscrit au RM.**

Le fonds pour l'insertion professionnelle des personnes handicapées

Géré par l'AGEFIPH, il peut intervenir pour le-la salarié-e ou le-la demandeur-deuse d'emploi handicapé-e dont le handicap est reconnu administrativement, en complément de l'entreprise et des dispositifs de formation de droit commun qui peuvent être actionnés (État, OPCO, Région, France travail...).

L'aide à la formation du Fonds national de l'emploi (FNE-Formation renforcé)

En 2021 sur fond de crise sanitaire, ce dispositif permet aux entreprises de mettre en œuvre des formations organisées en parcours structuré.

Conditions : les salarié-e-s sont en activité partielle ou se trouvent en activité partielle de longue durée, et/ou l'entreprise subit des difficultés économiques liées à la pandémie. Objectif : soutenir la continuité de l'activité des salariés et favoriser leur adaptation à de nouveaux emplois en cas de changements professionnels dus à l'évolution technique ou à la modification des conditions de production.

Financement personnel

En cas de reste à charge et pour compléter le financement de votre projet de formation, vous pouvez utiliser votre budget personnel. Nous vous invitons à nous contacter pour en définir les modalités.

Pourquoi choisir
Context'Art

Nous sommes spécialisé-e-s dans la formation et l'accompagnement à la création d'entreprise et au développement d'activité dans le secteur artistique, culturel et créatif

La pédagogie est centrée sur l'apprenant et adaptée à la sphère culturelle

Des formateurs évalués
Femmes et hommes professionnel-le-s du domaine culturel en activité ou conseillers spécialisés à Context'Art, tous nos formateurs sont évalués à l'issue de chaque intervention

Du sur-mesure pour vos plans de formation
À votre écoute, nous concevons des parcours de formation individualisés et adaptés à vos besoins spécifiques

Accompagner vos démarches de financement
Nous vous guidons et vous soutenons dans vos démarches de recherche de financements

Une démarche qualité
Nous mettons en place des critères qualité et procédons à l'évaluation de toutes nos formations aux fins d'amélioration continue

Parce que chaque projet est unique et spécifique, nous individualisons chaque parcours de formation.

Nous associons conseil et formation pour rendre plus efficace et opérationnelle votre montée en compétence.

Les formations proposées dans ce catalogue peuvent être complétées par un accompagnement individuel avec un-e consultant-e spécialisé-e de votre secteur d'activité.

À Context'Art, la pédagogie est centrée sur l'apprenant-e.

Nous adaptons les modalités pédagogiques de la formation et pratiquons des méthodes actives, collaboratives et ancrées dans les réalités des porteur-euse-s de projets.

Exemple de modalité de parcours de formation



Le Parcours de formation interactif prend en compte votre projet de création ou de développement d'activité comme base d'acquisition des différentes compétences.

Le parcours ainsi construit apporte des connaissances essentielles au projet et une mise en pratique opérationnelle immédiate. Le tout nourri par les nombreux échanges entre créateurs.trices

Évaluation
des formations

	L'APPRENANT-E	CONTEXT'ART
AVANT	Attentes et positionnement	Évaluation des connaissances >> Test de positionnement
PENDANT	Évaluation continue	Validation des acquis : mise en situation, cas pratiques, études de cas, e-quizz...
APRÈS	Bilan des acquis	e-quizz, plan d'action individuel. Évaluation de la formation : Contenu, ressources pédagogiques, applications professionnelles, attentes, animation, satisfaction globale.

FORMATION

ENTREPRENEUR DE LA TPE DU SECTEUR CULTUREL ET CRÉATIF

DÉVELOPPEZ VOTRE ACTIVITÉ

Certification Professionnelle
RNCP35215 - Niveau 6
Bac+3

OBJECTIFS

La certification professionnelle bac+3 « Entrepreneur.euse de la TPE » a été mise en place pour répondre aux besoins d'un marché qui ne cesse de s'accroître depuis plus de 10 ans : celui de la création d'entreprise.

Dans un contexte où l'entrepreneuriat s'inscrit comme une alternative au salariat cette certification vise à doter les porteur.euse.s de projets et les entrepreneur.euse.s des compétences essentielles pour développer et pérenniser de petites entreprises.

Context'Art s'adresse aux candidat.e.s à la création d'entreprise et aux professionnel.le.s des secteurs créatifs et culturels.

La certification professionnelle "Entrepreneur.euse de la TPE" est spécifique à double titre :

Elle est basée sur la pratique : acquérir des compétences entrepreneuriales dans l'action et par une confrontation directe à son marché potentiel

Elle intègre dans sa démarche les principes de la RSE

A l'issue de cette formation, les stagiaires seront en mesure de

- Détecter et analyser les informations utiles en vue d'élaborer un projet entrepreneurial
- Élaborer et piloter la stratégie opérationnelle
- Contrôler la viabilité économique et financière de l'activité
- Élaborer son action commerciale
- Conduire un projet éco-responsable

VALIDEZ VOTRE PARCOURS D'ENTREPRENEUR.EUSE

Bénéficiez d'un accompagnement individualisé et de conseils concrets de consultant.e.s et professionnel.le.s de vos domaines

DONNEZ -VOUS DES OBJECTIFS CONCRETS

Développez et pérenisez votre entreprise / Enrichissez vos compétences / Échangez, collaborez, renforcez votre réseau

PRÉREQUIS

Diplôme bac minimum
Être porteur.euse d'un projet ou d'une activité entrepreneuriale
Admission sur dossier de candidature et entretien préalable

LIEU

3 rue Pagezy - 34000 Montpellier

L'Union des couveuses d'entreprise, seule autorité délivrant la certification professionnelle "Entrepreneur.euse de la TPE", délègue la mise en place des parcours de formation à Context'Art

Un cycle de formation pour la réussite de votre projet

Durée : 410 H, dont 300 H de mise en situation professionnelle

Tarif : 5500 €

78 heures
de formation
collective

300 heures de
mise en situation
professionnelle

15 heures de
coaching
individualisé

17 heures
d'ateliers
collectifs

LE PROGRAMME

BLOC DE COMPÉTENCE 1 : ÉTUDE DE MARCHÉ

Détecter les opportunités de marché
Traduire les opportunités en projet entrepreneurial
Intégrer les enjeux de la RSE dans son projet
Identifier et présenter son business model (BMC)



24 H
TARIF : 1200 € (FRAIS D'EXAMEN INCLUS)

BLOC DE COMPÉTENCE 2 : LA STRATÉGIE OPÉRATIONNELLE

Choisir les stratégies de développement adaptées à l'activité
Gérer son temps
Définir des objectifs et élaborer des indicateurs de suivi et de performance
Contractualiser les relations commerciales et partenariales
Manager son projet /son activité



25 H
TARIF : 1300 € (FRAIS D'EXAMEN INCLUS)

BLOC DE COMPÉTENCE 3 : LA VIABILITÉ ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE

Construire un budget prévisionnel
Élaborer des outils de gestions pour suivre son budget
Réaliser un plan de financement initial



24 H
TARIF : 1200 € (FRAIS D'EXAMEN INCLUS)

BLOC DE COMPÉTENCE 4 : L'ACTION COMMERCIALE

Définir son offre et sa stratégie commerciale
Construire son plan d'actions commerciales
Développer et utiliser des outils de communication, promotion et marketing pour son activité
Promouvoir le développement commercial de l'activité responsable et adaptée à ses cibles commerciales



39 H
TARIF : 2500 € (FRAIS D'EXAMEN INCLUS)

BLOC DE COMPÉTENCE 5 : UN PROJET ÉCO-RESPONSABLE

Intégrer des préoccupations sociales et environnementales à toutes les étapes de la démarche entrepreneuriale (fournisseur, modes de production, politique sociale...)
Rendre compte de sa démarche



09 H
TARIF : 500 € (FRAIS D'EXAMEN INCLUS)

LE PARCOURS COMPLET

5 blocs
410 H
TARIF : 5000 € (FRAIS D'EXAMEN INCLUS)

LA FORMATION CERTIFIANTE EST DISPONIBLE
SOIT EN INTÉGRALITÉ
SOIT PAR BLOC

UNE PÉDAGOGIE PROACTIVE

Partir de votre projet comme base d'acquisition des compétences
Formation-action : apports théoriques, mise en pratique, échanges
collaboratifs entre créateurs.trices
Accompagnement personnalisé avec un.e consultant.e spécialisé.e

UNE ÉVALUATION CONTINUE

Évaluation continue selon les modalités prévues pour chaque bloc
Test sur le terrain
Jury final de professionnels en activité

DES INTERVENANTS

Consultant.e.s et formateurs.trices spécialisé.e.s du secteur culturel et
créatif
Professionnel.le.s en activité, experts dans leur domaine d'intervention

PUBLIC VISÉE ET MODALITÉ DE PRISE EN CHARGE

Artiste-auteur.e, intermittent.e, salarié.e, travailleur.euse indépendant.e,
demandeur.euse d'emploi...
Notre équipe vous guide dans vos démarches de prise en charge.
Des formules existent pour chaque situation :
CPF, CPF transition, AIF, AGÉFIPH, aides Région, plan de formation
entreprise et financement individuel



LES PACKS

Action et médiation culturelle • Arts graphiques • Arts plastiques • Cinéma
Audiovisuel • Communication • Décoration / Habitat • Enseignement artistique
E Jeu vidéo • Livre et lecture • Management artistique • Métiers d'art • Mode
Accessoires • Organisation d'évènements • Photographie • Presse • Production
audiovisuelle • Production de spectacles • Production musicale • Spectacle vivant •
Web

Evaluer le potentiel de mon projet d'entreprise dans le secteur culturel et créatif

OBJECTIFS

Vérifier la faisabilité de son projet de création et/ou de développement de son entreprise
Définir et construire sa stratégie
Construire son offre et élaborer son business model
Se situer en tant qu'entrepreneur-neuse du secteur créatif
Structurer ses missions, ses fonctions et ses activités

Pré-requis

Avoir un projet de création ou de développement d'activité dans le secteur culturel et créatif

Public

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neuse-s du secteur culturel et créatif

Compétences acquises

Se différencier par un positionnement affirmé
Adapter son activité (offre de service, politique tarifaire, etc.)
Valoriser ses savoir-faire et confirmer sa volonté d'entreprendre
Échanger, collaborer et renforcer son réseau

CONTENU

L'entrepreneur-neuse du secteur créatif et artistique et ses compétences spécifiques
La raison d'être de son entreprise, sa vision
Étude de marché : méthodes d'enquête, mutations du marché créatif, concurrents et partenaires
Son entreprise créative et son offre spécifique : le couple produit-marché, les 4P : product, price, place, promotion (produit, prix, emplacement, mode de distribution)
business model et construction de l'offre.
Outils et mise en œuvre, argumentation

Public

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neuse-s du secteur culturel et créatif

Profil des intervenant-e-s

Consultant-e-s en création d'entreprise, spécialistes du secteur de l'économie créative
Consultant-e en ressources humaines, conseiller-ère en mobilité carrière

Modalités pédagogiques

Prise en compte du projet de création comme base d'acquisition des différentes compétences
Apports théoriques, mise en pratique et échanges entre créateur-trice-s d'entreprise
Coaching personnalisé et individuel par un-e consultant-e spécialisée
Rencontres professionnelles. Mise en situation professionnelle

Mode d'évaluation

Évaluation continue du parcours de formation
Mise en situation professionnelle réelle
Élaboration des outils et documents nécessaires à l'activité
Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

Reconnaissance en fin de formation

Attestation de réussite et de formation

34h - Prix net : 1090 € - Réf. : P01
(18h en collectif, 6h en individuel, 10h en projet tutoré)
Montpellier - Nous consulter pour les dates, entrées et sorties permanentes

Elaborer les bases de ma stratégie de communication et de commercialisation pour mon entreprise

OBJECTIFS

Définir une stratégie commerciale en fonction de sa production artistique
Construire et mettre en forme son argumentaire commercial
Identifier et repérer les étapes clés pour définir et mettre en œuvre sa stratégie de communication
Construire, élargir et consolider son réseau professionnel
Définir les bases de sa stratégie de communication numérique

Pré-requis

Avoir un projet de création ou de développement d'activité dans le secteur culturel et créatif

Compétences acquises

Planifier sa démarche commerciale
Décrire son produit, ses caractéristiques, savoir le démarquer de la concurrence
Établir un plan annuel d'action pour mettre en place et développer sa stratégie de communication
Savoir sélectionner ses circuits de diffusion pour développer son activité
Créer du contenu, fixer une ligne éditoriale, choisir ses réseaux sociaux

CONTENU

Les spécificités de la démarche commerciale pour les artistes et créatifs
Les étapes pour convaincre un client potentiel
Les étapes pour élaborer sa stratégie de communication
Développer ses circuits de diffusion et élaborer des partenariats
Quels réseaux sociaux, pour dire quoi, comment et à qui ?

Public

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neuse-s du secteur culturel et créatif

Profil des intervenant-e-s

Consultant-e formateur-trice en création d'entreprise, spécialiste du secteur de l'économie créative
Consultant formateur spécialiste de la communication narrative (Storytelling, prise de parole en public et posture entrepreneuriale)

Modalités pédagogiques

Prise en compte du projet de création comme base d'acquisition des différentes compétences
Apports théoriques, mise en pratique et échanges entre créateur-trice-s d'entreprise
Suivi personnalisé et individuel par un-e consultant-e spécialisé-e. Projet tutoré. Mise en situation professionnelle

Mode d'évaluation

Évaluation continue du parcours de formation
Mise en situation professionnelle réelle
Élaboration des outils et documents nécessaires à l'activité
Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

Reconnaissance en fin de formation

Attestation de réussite et de formation

45h - Prix net : 1490 € - Réf. : P03
(27h en collectif, 6h en individuel, 12h en projet tutoré)
Montpellier - Nous consulter pour les dates, entrées et sorties permanentes

Packs

Action et médiation culturelle • Arts graphiques • Arts plastiques • Cinéma Audiovisuel • Communication • Décoration / Habitat • Enseignement artistique • Jeu vidéo • Livre et lecture • Management artistique • Métiers d'art • Mode Accessoires • Organisation d'événements • Photographie • Presse • Production audiovisuelle • Production de spectacles • Production musicale • Spectacle vivant • Web

Packs

Action et médiation culturelle • Arts graphiques • Arts plastiques • Cinéma Audiovisuel • Communication • Décoration / Habitat • Enseignement artistique • Jeu vidéo • Livre et lecture • Management artistique • Métiers d'art • Mode Accessoires • Organisation d'événements • Photographie • Presse • Production audiovisuelle • Production de spectacles • Production musicale • Spectacle vivant • Web

ENTREPRENDRE DANS LE SECTEUR CRÉATIF, ARTISTIQUE ET CULTUREL

OBJECTIFS

Créer, développer son entreprise de l'économie créative
Acquérir et valoriser des compétences entrepreneuriales tout en développant son projet d'entreprise
Échanger, collaborer et renforcer son réseau

Pré-requis

Avoir un projet de création ou de développement d'activité dans le secteur culturel et créatif

Compétences acquises

Acquérir les outils indispensables au développement d'une entreprise dans le secteur de l'économie créative
Gagner en assurance et en crédibilité
Priorité à l'action : applications transférables directement dans l'entreprise

CONTENU

Pilotage et stratégie pour artistes et créatif-tive-s
Portrait d'entrepreneur-neuse
Repérer mon marché et son potentiel
Construire, développer et positionner mon offre
Juridique
Artiste, créateur-trice, choisir le bon statut
Gestion et organisation
Management de soi, piloter son temps et son projet
Construire un business plan réaliste et convaincant
Connaître les particularités du statut d'artiste-auteur
Mettre en place et structurer mon organisation administrative et comptable
Stratégie commerciale
Élaborer ma stratégie commerciale dans le secteur culturel et créatif
Valoriser mes créations et pratiquer la négociation commerciale
Communication
Définir sa stratégie de communication numérique
Bâtir sa stratégie de communication : les fondamentaux
Développer mon réseau et mes circuits de diffusion

Public

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neuse-s du secteur culturel et créatif

Profil des intervenant-e-s

Consultant-e-s en création d'entreprise, spécialiste-s du secteur de l'économie créative
Consultant-e en ressources humaines, conseiller-ère en mobilité carrière

Modalités pédagogiques

Prise en compte du projet de création comme base d'acquisition des différentes compétences
Apports théoriques, mise en pratique et échanges entre créateur-trice-s d'entreprise
Suivi personnalisé et individuel par un-e consultant-e spécialisé-e. Projet tutoré. Mise en situation professionnelle

Mode d'évaluation

Évaluation continue du parcours de formation
Mise en situation professionnelle
Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

Reconnaissance en fin de formation

Attestation de réussite et de formation

167h - Prix net : 3400€ - Réf. : P02
(84h en collectif, 15h en individuel, 68h en projet tutoré)
Montpellier - Nous consulter pour les dates, entrées et sorties permanentes

PRÉVOIR UNE COMMUNICATION GLOBALE POUR MON ENTREPRISE

OBJECTIFS

Définir une stratégie commerciale en fonction de sa production artistique
Construire et mettre en forme son argumentaire commercial
Identifier et repérer les étapes clés pour définir et mettre en œuvre sa stratégie de communication
Construire un outil de communication pour présenter son travail artistique
Définir sa stratégie de relations presse
Construire, élargir et consolider son réseau professionnel
Définir les bases de sa stratégie de communication numérique
Créer ou améliorer sa page professionnelle sur les réseaux sociaux
Gérer sa e-réputation sur LinkedIn et affirmer son identité numérique

Pré-requis

Avoir un projet de création ou de développement d'activité dans le secteur culturel et créatif

Compétences acquises

Planifier sa démarche commerciale
Décrire son produit, ses caractéristiques, savoir le démarquer de la concurrence
Établir un plan annuel d'action pour mettre en place et développer sa stratégie de communication
Savoir présenter son CV artistique, choisir ses œuvres pour réaliser un dossier ou book artistique
Rédiger un communiqué de presse
Savoir sélectionner ses circuits de diffusion pour développer son activité
Créer du contenu, fixer une ligne éditoriale, choisir ses réseaux sociaux
Connaître le parcours client, savoir comment interagir et fidéliser sa communauté
Créer, gérer son profil de manière pertinente pour renforcer son réseau

Public

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neuse-s du secteur culturel et créatif

CONTENU

Les Spécificités de la démarche commerciale pour les artistes et créatifs
Les étapes pour convaincre un client potentiel
Les étapes pour élaborer sa stratégie de communication
Le contenu pour construire son dossier artistique
Pourquoi et comment communiquer avec la presse, quelle presse (écrite, radio, télé, web) ?
Développer ses circuits de diffusion et élaborer des partenariats
Quels réseaux sociaux, pour dire quoi, comment et à qui ?
Travailler l'esthétique et l'organisation de ses réseaux pour avoir une communauté
Fonctionnement de LinkedIn : préférences, gestion détaillée du profil
Profil des intervenant-e-s
Consultant-e formateur-trice en création d'entreprise, spécialiste du secteur de l'économie créative
Consultant formateur spécialiste de la communication narrative (Storytelling, prise de parole en public et posture entrepreneuriale)
Consultante formatrice en communication, spécialiste de la gestion de projet en communication et événementiel culturel
Consultante Formatrice spécialisée en stratégie de communication numérique dans les secteurs de l'économie créative

Modalités pédagogiques

Prise en compte du projet de création comme base d'acquisition des différentes compétences
Apports théoriques, mise en pratique et échanges entre créateur-trice-s d'entreprise
Suivi personnalisé et individuel par un-e consultant-e spécialisé-e. Projet tutoré. Mise en situation professionnelle

Mode d'évaluation et Reconnaissance en fin de formation

Évaluation continue du parcours de formation
Mise en situation professionnelle
Test de positionnement en amont, e-quizz en aval
Attestation de réussite et de formation

78h - Prix net : 2600€ - Réf. : P04
(54h en collectif, 8h en individuel, 16h en projet tutoré)
Montpellier - Nous consulter pour les dates, entrées et sorties permanentes

Packs

Action et médiation culturelle • Arts graphiques • Arts plastiques • Cinéma Audiovisuel • Communication • Décoration / Habitat • Enseignement artistiqueE
Jeu vidéo • Livre et lecture • Management artistique • Métiers d'art • Mode Accessoires • Organisation d'évènements • Photographie • Presse • Production audiovisuelle • Production de spectacles • Production musicale • Spectacle vivant • Web

Packs

Action et médiation culturelle • Arts graphiques • Arts plastiques • Cinéma Audiovisuel • Communication • Décoration / Habitat • Enseignement artistiqueE
Jeu vidéo • Livre et lecture • Management artistique • Métiers d'art • Mode Accessoires • Organisation d'évènements • Photographie • Presse • Production audiovisuelle • Production de spectacles • Production musicale • Spectacle vivant • Web

CONCEVOIR ET PLANIFIER MA STRATÉGIE DE COMMUNICATION NUMÉRIQUE

OBJECTIFS

Définir les bases de sa stratégie de communication numérique
Créer ou améliorer sa page professionnelle sur les réseaux sociaux
Gérer sa e-réputation sur LinkedIn et affirmer son identité numérique
Savoir personnaliser son site internet avec WordPress
Choisir les Marketplace et plateformes adaptées pour développer ses ventes
Intégrer les principales règles de la photographie

Pré-requis

Avoir un projet de création ou de développement d'activité dans le secteur culturel et créatif

Compétences acquises

Créer du contenu, fixer une ligne éditoriale, choisir ses réseaux sociaux
Connaître le parcours client, savoir comment interagir et fidéliser sa communauté
Créer, gérer son profil de manière pertinente pour renforcer son réseau
Créer une page, un article et du contenu sur Wordpress pour développer la visibilité de son activité
Rédiger sa page de présentation, choisir ses visuels et ses photographies pour les utiliser sur un site de vente

CONTENU

Quels réseaux sociaux, pour dire quoi, comment et à qui ?
Travailler l'esthétique et l'organisation de ses réseaux pour avoir une communauté
Fonctionnement de LinkedIn : préférences, gestion détaillée du profil
Site internet sur WordPress et mode d'emploi : de la création à la mise en œuvre
Les bonnes pratiques pour ouvrir une boutique en ligne efficace

Public

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neuse-s du secteur culturel et créatif

Profil des intervenant-e-s

Consultante Formatrice spécialisée en stratégie de communication numérique dans les secteurs de l'économie créative
Consultante formatrice en communication, spécialiste de la gestion de projet en communication et événementiel culturel
Consultant formateur spécialiste de la communication narrative dans l'économie créative
Consultant-e formateur-trice en communication et en stratégie visuelle

Modalités pédagogiques

Prise en compte du projet de création comme base d'acquisition des différentes compétences
Apports théoriques, mise en pratique et échanges entre créateur-trice-s d'entreprise
Suivi personnalisé et individuel par un-e consultant-e spécialisé-e. Projet tutoré. Mise en situation professionnelle

Mode d'évaluation

Évaluation continue du parcours de formation
Mise en situation professionnelle
Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

Reconnaissance en fin de formation

Attestation de réussite et de formation

80h - Prix net : 2700€ - Réf. : P05
(57h en collectif, 8h en individuel,
15h en projet tutoré)
Montpellier - Nous consulter pour les
dates, entrées et sorties permanentes

Packs

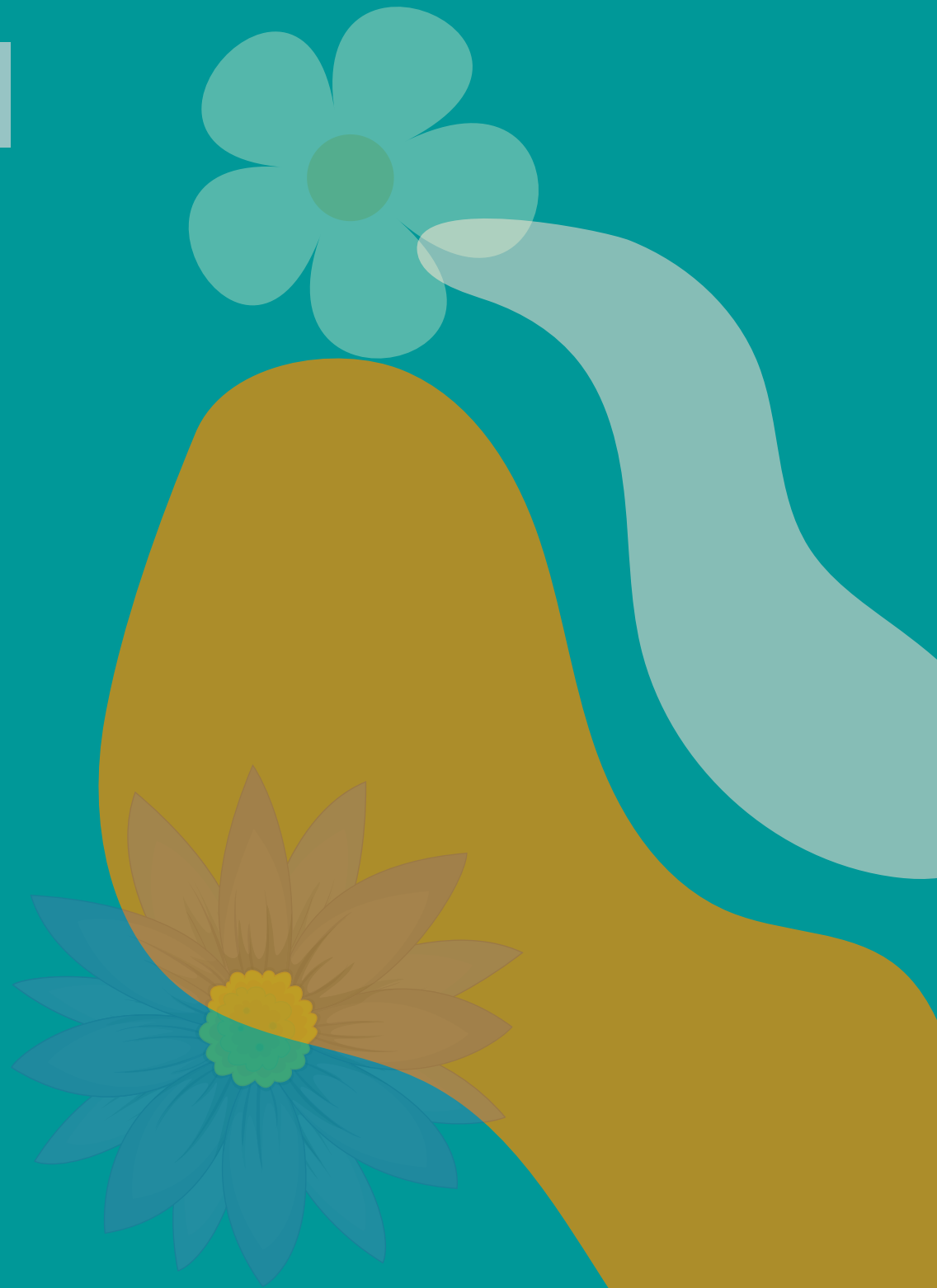
Action et médiation culturelle • Arts graphiques • Arts plastiques • Cinéma Audiovisuel • Communication • Décoration / Habitat • Enseignement artistique • Jeu vidéo • Livre et lecture • Management artistique • Métiers d'art • Mode Accessoires • Organisation d'événements • Photographie • Presse • Production audiovisuelle • Production de spectacles • Production musicale • Spectacle vivant • Web

PILOTAGE & STRATÉGIE

DE L'IDENTITÉ À L'ACTION-CONSTRUIRE SON
PARCOURS D'ENTREPRENEUR CULTUREL (1A)

REPÉRER MON MARCHÉ ET SON POTENTIEL (1B)

CONSTRUIRE, DÉVELOPPER
ET POSITIONNER MON OFFRE (1C)



1A DE L'IDENTITÉ A L'ACTION : CONSTRUIRE SON PARCOURS D'ENTREPRENEUR CULTUREL

OBJECTIFS

Repérer et transférer ses compétences actuelles
Se situer en tant qu'entrepreneur-neuse
Identifier les tâches d'un entrepreneur-euse
Gérer son temps avec efficacité et apprendre à s'organiser

PRÉ-REQUIS

Avoir un projet de création ou de développement d'activité dans le secteur culturel et créatif

PUBLIC

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neuse-s du secteur culturel et créatif

COMPÉTENCES ACQUISES

Améliorer sa gestion du temps en le mettant au service de ses priorités
Mettre en place un plan d'actions de gestion du temps
Gagner en gestion efficace de son projet
Définir la mission et les valeurs de son projet et de son entreprise

CONTENU

Échanges entre entrepreneur-neuse-s : besoins individuels et collectifs
Entrepreneur-neuse/Créateur-trice/Manager-euse/Leader-euse ?
Mission, raison d'être et vision du projet et de l'entreprise, gérer son temps, structurer sa journée
Gestion du temps, principes et action
Management de son projet, fondamentaux et outils
Comment être productif et efficace ?

PROFIL DE L'INTERVENANT-E

Consultant-e en création d'entreprise, spécialiste du secteur de l'économie créative

MODE D'ÉVALUATION

Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

1 journée (6h) - Prix net : 280 € - Réf. 1A

04 février 2025
04 mars 2025
14 mai 2025
05 juin 2025
09 septembre 2025
05 novembre 2025

1B REPÉRER MON MARCHÉ ET SON POTENTIEL

OBJECTIFS

Analyser son environnement, son secteur, étudier son marché
Identifier les opportunités, les débouchés, anticiper les évolutions

PRÉ-REQUIS

Avoir un projet de création ou de développement d'activité dans le secteur culturel et créatif

PUBLIC

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neuse-s du secteur culturel et créatif

COMPÉTENCES ACQUISES

Détenir les clés pour réaliser son étude de marché terrain
Savoir analyser son environnement : identifier les tendances et les pratiques
Caractériser ses cibles de clientèle

CONTENU

Analyser son environnement
Ressources et études
Méthodes d'enquête
Identifier sa clientèle, les personas
Rechercher des opportunités
Déterminer sa zone de chalandise
Identifier les mutations du marché
Développer sa créativité dans un environnement incertain

PROFIL DE L'INTERVENANT-E

Consultant-e en création d'entreprise, spécialiste du secteur de l'économie créative

MODE D'ÉVALUATION

Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

1 journée (6h) - Prix net : 280 € - Réf. 1B

21 janvier 2025
12 mars 2025
16 mai 2025
16 septembre 2025
13 novembre 2025

1C CONSTRUIRE, DÉVELOPPER ET POSITIONNER MON OFFRE (BMP)

OBJECTIFS

Concevoir son business model canvas (BMC)

PRÉ-REQUIS

Avoir un projet de création ou de développement d'activité dans le secteur culturel et créatif
Avoir réalisé en amont une étude de marché terrain sur son projet ou son activité et son SWOT

PUBLIC

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neuse-s du secteur culturel et créatif

COMPÉTENCES ACQUISES

Définir une offre qui répond aux besoins de ses clients
Évaluer la pertinence de son business model

CONTENU

Modèle économique : définition et description
Les éléments nécessaires à la réalisation d'un business model
Exemples dans les secteurs artistiques, culturels et créatifs
Structurer et Exposer à l'oral de son business model devant le groupe
Définir les démarches à accomplir pour en assurer leur réalisation
Faire émerger les arguments pour convaincre ses partenaires

PROFIL DE L'INTERVENANT-E

Consultant-e en création d'entreprise, spécialiste du secteur de l'économie créative

MODE D'ÉVALUATION

Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

1 journée (6h) - Prix net : 280 € - Réf. 1C

28 janvier 2025
19 mai 2025
05 juin 2024
17 septembre 2025
17 novembre 2025

PILOTAGE ET STRATÉGIE

Action et médiation culturelle • Arts graphiques • Arts plastiques • Cinéma Audiovisuel • Communication •
Décoration / Habitat • Enseignement artistique
Jeu vidéo • Livre et lecture • Management artistique • Métiers d'art • Mode
Accessoires • Organisation d'événements • Photographie • Presse • Production
audiovisuelle • Production de spectacles • Production musicale • Spectacle vivant • Web

JURIDIQUE

ARTISTE, CRÉATEUR-TRICE :
CHOISIR LE BON STATUT (2A)

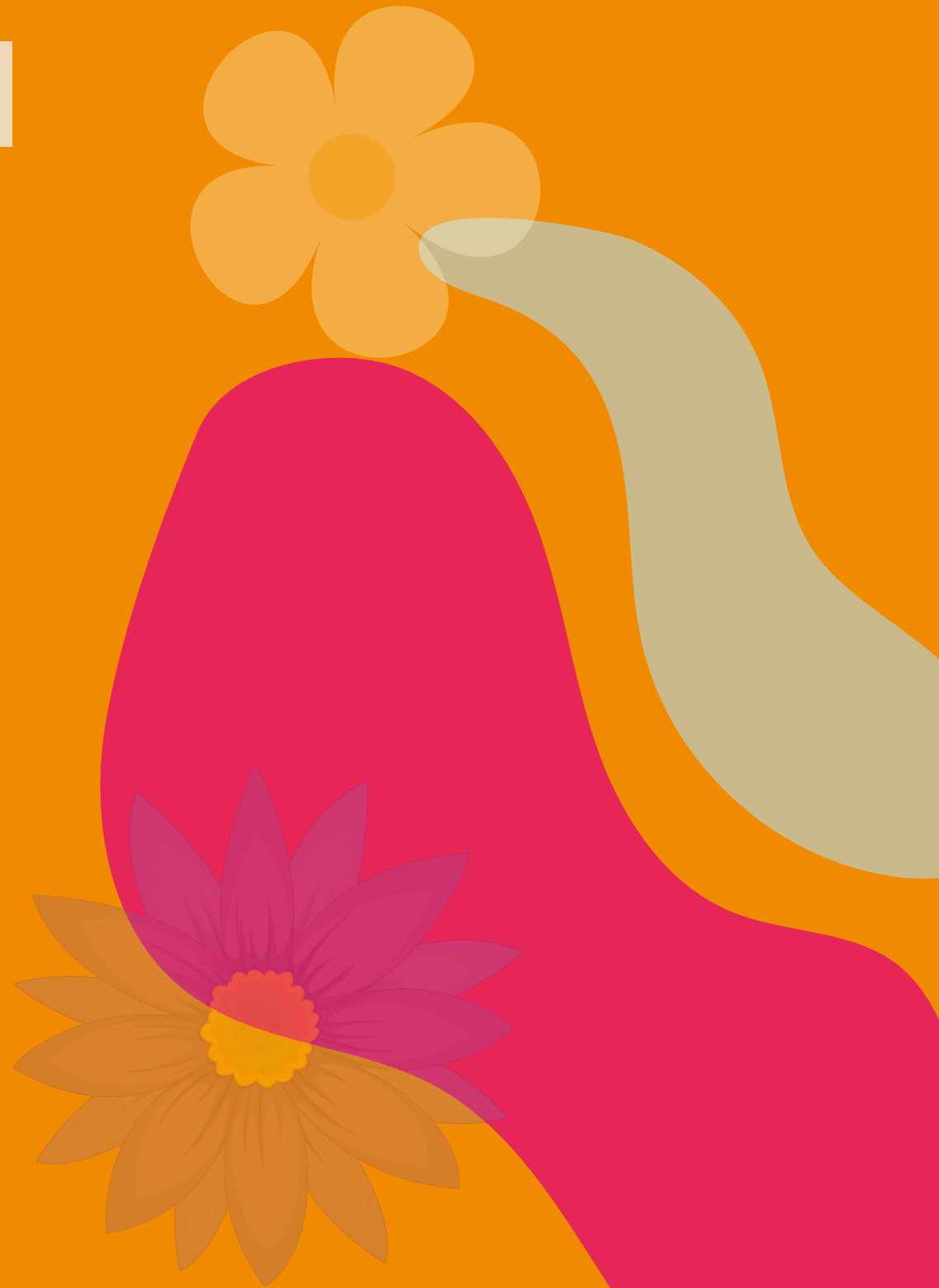
CONNAÎTRE LES PARTICULARITÉS
DU STATUT D'ARTISTE-AUTEUR (2B)

COMPRENDRE LE RÉGIME
DE L'INTERMITTENCE DU SPECTACLE (2C)

ENTREPRENDRE DANS LA CULTURE
AVEC UNE ASSOCIATION (2D)

DROITS D'AUTEUR ET CESSIONS DE DROITS (2E) :
LES FONDAMENTAUX DANS LES ARTS VISUELS
(graphistes, illustrateurs, plasticiens, photographes)

DROITS D'AUTEUR ET CESSIONS DE DROITS (2F) :
LES FONDAMENTAUX (audiovisuel, cinéma et son)



2A ARTISTE, CRÉATEUR-TRICE : CHOISIR LE BON STATUT

OBJECTIFS

Distinguer les statuts juridiques, sociaux, fiscaux et les obligations légales liés à l'exercice d'une activité créative indépendante

PRÉ-REQUIS

Avoir un projet de création ou de développement d'activité dans le secteur culturel et créatif

Public

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neuse-s du secteur culturel et créatif

Compétences acquises

Intégrer l'environnement légal du travailleur indépendant
Acquérir des notions sur les critères de choix des statuts juridiques, sociaux, fiscaux
Choisir ceux adaptés à son projet individuel ou collectif

CONTENU

Distinction entre un statut indépendant et statut salarié
Statut professionnel, les régimes obligatoires
Les formes juridiques (entreprise individuelle, société, autres)
Les régimes de sécurité sociale, les régimes d'imposition
Les critères de choix du statut juridique
Comparaison le régime micro-entrepreneur et le réel simplifié
Infographies juridiques
Présentation des formalités obligatoires

PROFIL DE L'INTERVENANT-E

Consultant-e en création d'entreprise, spécialiste du secteur de l'économie créative

MODE D'ÉVALUATION

Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

1 journée (6h) – Prix net : 280 € – Réf. 2A

30 janvier 2025
26 mars 2025
16 juin 2025
01 octobre 2025
10 décembre 2025

2B CONNAÎTRE LES PARTICULARITÉS DU STATUT D'ARTISTE-AUTEUR

OBJECTIFS

Identifier les spécificités juridiques, sociales et fiscales du statut d'artiste-auteur

PRÉ-REQUIS

Avoir un projet de création ou de développement d'activité dans le secteur culturel et créatif

Public

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neuse-s du secteur culturel et créatif

Compétences acquises

Se repérer dans l'environnement légal complexe du statut d'artiste-auteur
Connaître ses règles de fonctionnement
Pouvoir démarrer son activité avec les bonnes options juridiques, sociales et fiscales

CONTENU

Distinction entre un statut indépendant et statut salarié
Les activités concernées par le statut d'artiste-auteur
Les principes du régime de sécurité sociale
La fiscalité des artistes-auteurs
Les limites du champ d'application
Déclaration et paiement des cotisations sociales
Les démarches à effectuer
La facture, la note d'auteur, le précompte

PROFIL DE L'INTERVENANT-E

Consultant-e en création d'entreprise, spécialiste du secteur de l'économie créative

MODE D'ÉVALUATION

Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

1 journée (6h) – Prix net : 280 € – Réf. 2B

03 février 2025
12 mai 2025
12 septembre 2025
02 décembre 2025

2C COMPRENDRE LE RÉGIME DE L'INTERMITTENCE DU SPECTACLE

OBJECTIFS

Distinguer les modalités et conditions d'accès au régime de l'intermittence du spectacle ainsi que la réglementation
Vérifier l'adéquation de son activité avec le régime de l'intermittence du spectacle

PRÉ-REQUIS

Avoir un projet de recrutement dans le secteur du spectacle vivant et de l'audiovisuel
Rechercher l'ouverture du régime de l'intermittence dans le domaine du spectacle vivant et de l'audiovisuel

Public

Artistes et technicien-ne-s du spectacle vivant, et toute personne intéressée par ce régime

COMPÉTENCES ACQUISES

Intégrer l'environnement légal de l'intermittence aux niveaux salarial et patronal
Identifier les modalités d'obtention des droits à l'intermittence
Acquérir des notions sur le volet contractuel

CONTENU

Historique de l'intermittence
Les différents contrats dans le spectacle vivant et le cinéma
Les conditions d'exercice de l'activité et d'ouverture des droits
Les obligations de l'employeur-euse
Les caisses sociales
Le bulletin de paie

PROFIL DE L'INTERVENANT-E

Directeur artistique, programmateur musical et entrepreneur dans les musiques actuelles

MODE D'ÉVALUATION

Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

1 journée (6h) – Prix net : 280 € – Réf. 2C

13 mai 2025

JURIDIQUE

Action et médiation culturelle • Arts graphiques • Arts plastiques • Cinéma Audiovisuel • Communication • Décoration / Habitat • Enseignement artistique • Jeu vidéo • Livre et lecture • Management artistique • Métiers d'art • Mode • Accessoires • Organisation d'événements • Photographie • Presse • Production audiovisuelle • Production de spectacles • Production musicale • Spectacle vivant • Web

2D ENTREPRENDRE DANS LA CULTURE AVEC UNE ASSOCIATION

OBJECTIFS

Mesurer l'adéquation du statut associatif avec son projet de création/développement d'activité
Optimiser le fonctionnement de l'association pour promouvoir son projet

PRÉ-REQUIS

Avoir un projet de création ou de développement d'activité dans le secteur culturel et créatif

PUBLIC

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neuse-s du secteur culturel et créatif

Compétences acquises

Réunir les conditions pour préparer la création d'une association
Réaliser les démarches de création de l'association
Organiser le fonctionnement de l'association et sa gouvernance en fonction du projet développé
Se donner un cadre en conformité avec la législation

CONTENU

Retour sur la loi du 1er juillet 1901 et la liberté d'association
Qu'est-ce qu'une association à but non lucratif ?
Les démarches nécessaires à la création et à la vie d'une association
La responsabilité d'une association et de ses dirigeant-e-s
Les obligations et les conseils pour sécuriser son fonctionnement
Quelle fiscalité pour les associations ?
Les possibilités de création d'emploi au sein d'une association

PROFIL DE L'INTERVENANT-E

Consultante formatrice en création d'entreprise

MODE D'ÉVALUATION

Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

1 journée (6h) – Prix net : 280 € – Réf.2D

22 Mai 2025
23 octobre 2025

2E DROITS D'AUTEUR ET CESSIONS DE DROITS : LES FONDAMENTAUX DANS LES ARTS VISUELS

OBJECTIFS

Propriété littéraire et artistique : identifier ce qu'est une œuvre, différencier droit moral et droit patrimonial
Distinguer les différents contrats liés à l'exploitation d'œuvres originales
Repérer les spécificités du droit d'auteur dans les arts visuels

PRÉ-REQUIS

Avoir un projet ou une activité indépendante dans le secteur des arts visuels
Être ou avoir été confronté aux questions de protection de ses créations

PUBLIC

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neuse-s du secteur culturel et créatif

COMPÉTENCES ACQUISES

Identifier les principes fondamentaux de la propriété littéraire et artistique
Différencier les catégories de droits attachés aux œuvres
Savoir protéger et exploiter ses créations originales
Intégrer les mentions essentielles des contrats dans les arts visuels

CONTENU

Définitions du droit d'auteur
Utiliser, exploiter ou protéger une œuvre originale
Les différents contrats liés à l'exploitation des créations
Les clauses du contrat de cession de droits d'auteur
Les moyens de protection de ses créations

PROFIL DE L'INTERVENANT-E

Consultant formateur, juriste en droit de la propriété intellectuelle, spécialiste du secteur de l'économie créative

MODE D'ÉVALUATION

Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

1 journée (6h) – Prix net : 280 € – Réf. 2E

04 avril 2025
22 Novembre 2025

2F DROITS D'AUTEUR ET CESSIONS DE DROITS : LES FONDAMENTAUX DANS L'AUDIOVISUEL, LE CINÉMA ET LE SON

OBJECTIFS

Identifier ce qu'est une œuvre, différencier droit moral et droit patrimonial
Distinguer les différents contrats liés à l'exploitation d'œuvres originales
Repérer les spécificités du droit d'auteur dans l'audiovisuel

PRÉ-REQUIS

Avoir un projet ou une activité indépendante dans le secteur des arts visuels
Être ou avoir été confronté aux questions de protection de ses créations

PUBLIC

Artistes et technicien-ne-s du spectacle vivant, et toute personne intéressée par ce régime

COMPÉTENCES ACQUISES

Identifier les principes fondamentaux de la propriété littéraire et artistique
Savoir protéger et exploiter ses créations originales
Intégrer les mentions essentielles des contrats dans l'audiovisuel
Maîtriser les modalités de protection de ses créations

CONTENU

Définitions du droit d'auteur
Utiliser, exploiter ou protéger une œuvre originale
Les différents contrats liés à l'exploitation des créations
Les clauses du contrat de cession de droits d'auteur
Les moyens de protection de mes créations (dépôt légal, sociétés civiles d'auteurs, etc.)

PROFIL DE L'INTERVENANT-E

Consultant formateur, juriste en droit de la propriété intellectuelle, spécialiste du secteur de l'économie créative

MODE D'ÉVALUATION

Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

1 journée (6h) – Prix net : 280 € – Réf. 2F

11 avril 2025
26 novembre 2025

JURIDIQUE

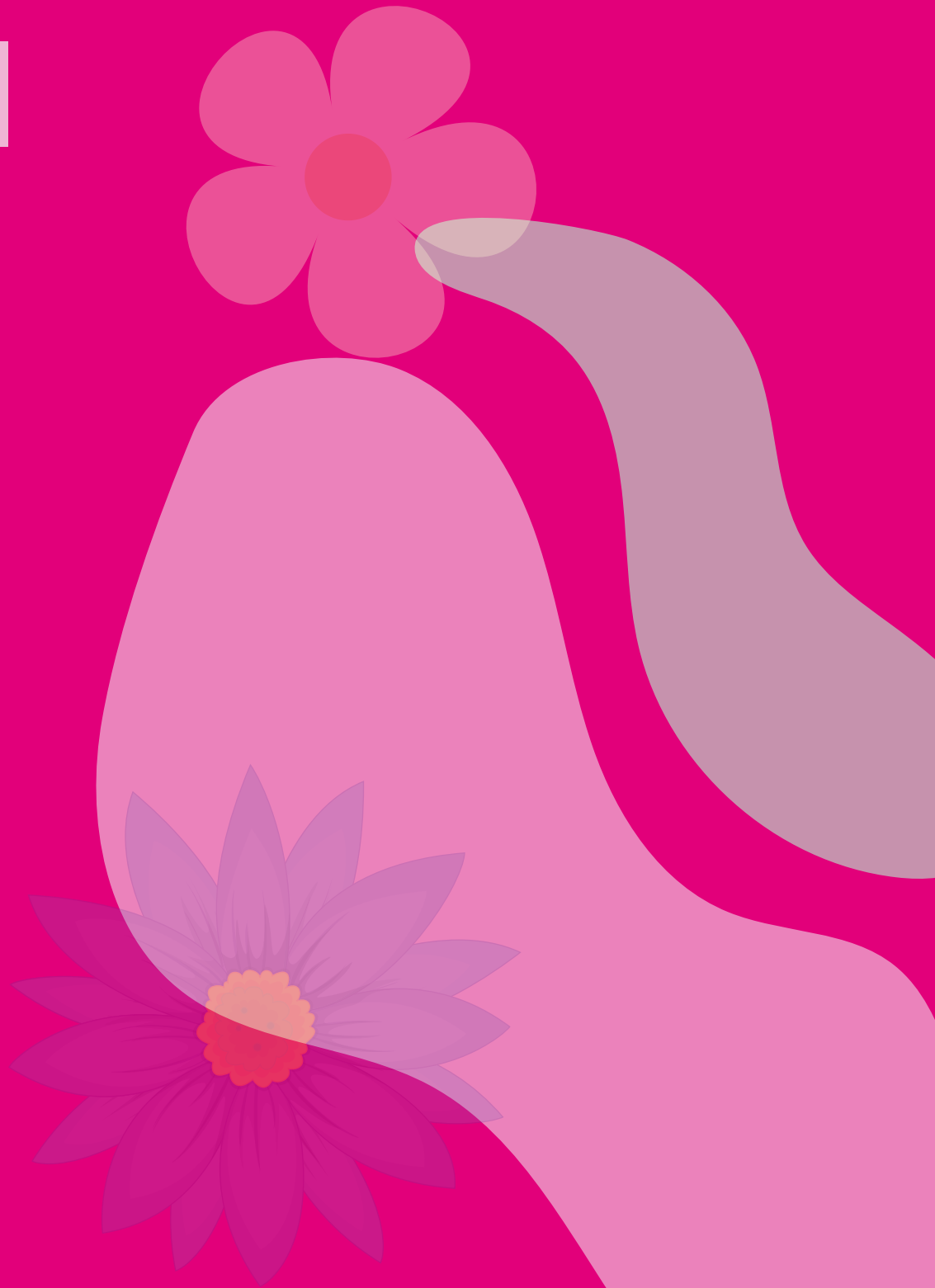
Action et médiation culturelle • Arts graphiques • Arts plastiques • Cinéma Audiovisuel • Communication • Décoration / Habitat • Enseignement artistique • Jeu vidéo • Livre et lecture • Management artistique • Métiers d'art • Mode • Accessoires • Organisation d'événements • Photographie • Presse • Production audiovisuelle • Production de spectacles • Production musicale • Spectacle vivant • Web

GESTION ET ORGANISATION

IDENTIFIER MES SOURCES DE FINANCEMENT
DANS LE SPECTACLE VIVANT (3C)

CONSTRUIRE UN BUSINESS PLAN
RÉALISTE ET CONVAINCANT (3E)

METTRE EN PLACE ET STRUCTURER
MON ORGANISATION ADMINISTRATIVE ET COMPTABLE (3F)



3C IDENTIFIER MES SOURCES DE FINANCEMENT DANS LE SPECTACLE VIVANT

OBJECTIFS

Distinguer les modes de financement possibles publics et privés pour son activité

PRÉ-REQUIS

Avoir un projet de création ou de développement d'activité dans le secteur culturel et créatif

PUBLIC

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neuse-s du secteur culturel et créatif

COMPÉTENCES ACQUISES

Identifier un ou plusieurs financements potentiels liés à son domaine d'activité et son projet
Intégrer les modalités de demande de financements
Maîtriser l'écosystème du financement lié à l'entrepreneuriat culturel et créatif

CONTENU

Les modes de financements spécifiques publics et privés selon le type d'activité, temporalité et mise en œuvre
Subventions, bourses, aide à la tournée, Centre national de la musique, sociétés civiles...
Financement bancaire ou solidaire (AIRDIE, ADIE), mécénat, fondations, financement participatif, co-production, appels à projets, appels d'offres...

PROFIL DE L'INTERVENANT-E

Directeur artistique, spécialiste du secteur du spectacle vivant

MODE D'ÉVALUATION

Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

1/2 journée (3h) – Prix net : 185 € – Réf. 3c

27 juin 2025

3E CONSTRUIRE UN BUSINESS PLAN RÉALISTE ET CONVAINCANT

OBJECTIFS

Savoir rédiger et présenter son business plan de A à Z

PRÉ-REQUIS ET PUBLIC

Avoir un projet de création ou de développement d'activité dans le secteur culturel et créatif
Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neuse-s du secteur culturel et créatif

COMPÉTENCES ACQUISES

Formaliser un plan de développement dans le secteur culturel et créatif
Structurer une stratégie de développement
Concevoir un business plan pertinent capable de convaincre

CONTENU

Journée 1 :
Les spécificités de l'entrepreneuriat culturel et créatif
L'intérêt de construire son business plan
Le créateur et son équipe
Le projet d'entreprise et sa stratégie globale : l'offre et son marché, la concurrence, le positionnement, la clientèle
cible, les fournisseurs, la politique de prix, la stratégie commerciale et la stratégie de communication
Les moyens de production matériels et humains

Journée 2 :
Les outils prévisionnels : le plan de financement initial, le compte de résultat prévisionnel, le plan de trésorerie et de financement à trois ans
Calculer son seuil de rentabilité et son point mort
Déterminer sa capacité d'autofinancement
Intégrer les financements propres et les financements externes
pour équilibrer les besoins et les ressources financières du projet
Conseils de présentation et formalisation du dossier
Exemples de business plan

PROFIL DE L'INTERVENANT-E

Consultant-e en création d'entreprise, spécialiste du secteur de l'économie créative

MODE D'ÉVALUATION

Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

2 journée (12h) – Prix net : 560 € – Réf. 3E

07 et 14 avril 2025
18 et 19 Novembre 2025

3F METTRE EN PLACE ET STRUCTURER MON ORGANISATION ADMINISTRATIVE ET COMPTABLE

OBJECTIFS

Élaborer ses documents comptables et commerciaux

PRÉ-REQUIS

Avoir un projet de création ou de développement d'activité dans le secteur culturel et créatif

PUBLIC

Artistes et technicien-ne-s du spectacle vivant, et toute personne intéressée par ce régime

COMPÉTENCES ACQUISES

et administrative efficace
Organiser ses documents comptables et commerciaux
Réaliser ses outils de suivi de trésorerie adaptés à son activité

CONTENU

Le compte de résultat et le plan comptable générale
Les obligations comptables et régimes fiscaux
Exercices d'écriture comptable dans un livre recette-dépense
Le fonctionnement du rapprochement bancaire
La mise en place de tableaux de bord pour bien gérer sa trésorerie
Documents comptables obligatoires
Documents contractuels spécifiques aux activités artistiques
Organisation comptable et administrative, classement des documents
Focus et synthèse des obligations comptables par rapport au régime fiscal choisi

PROFIL DE L'INTERVENANT-E

Consultant-e formateur-trice, spécialiste du secteur de l'économie créative

MODE D'ÉVALUATION

Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

1 journée (6h) – Prix net : 280 € – Réf. 3F

21 janvier 2025
10 février 2025
30 avril 2025
09 juillet 2025
25 novembre 2025
03 décembre 2025

GESTION ET ORGANISATION

Action et médiation culturelle • Arts graphiques • Arts plastiques • Cinéma Audiovisuel • Communication • Décoration / Habitat • Enseignement artistique • Jeu vidéo • Livre et lecture • Management artistique • Métiers d'art • Mode • Accessoires • Organisation d'événements • Photographie • Presse • Production audiovisuelle • Production de spectacles • Production musicale • Spectacle vivant • Web

STRATÉGIE COMMERCIALE

ÉLABORER MA STRATÉGIE COMMERCIALE
DANS LE SECTEUR CULTUREL ET CRÉATIF (4A)

VALORISER MES CRÉATIONS ET PRATIQUER
LA NÉGOCIATION COMMERCIALE (4B)

MERCHANDISING DES MÉTIERS D'ART (4C)



4A ÉLABORER MA STRATÉGIE COMMERCIALE DANS LE SECTEUR CULTUREL ET CRÉATIF

OBJECTIFS

Définir une stratégie commerciale en fonction de sa production artistique
Définir son positionnement
Organiser et lancer sa démarche commerciale

PRÉ-REQUIS

Avoir un projet de création ou de développement d'activité dans le secteur culturel et créatif

PUBLIC

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neuse-s du secteur culturel et créatif

COMPÉTENCES ACQUISES

Acquérir des sources d'informations fiables pour rester en veille sur l'évolution de son marché
Structurer sa stratégie commerciale en lien avec ses publics et ses clients
Élaborer son positionnement à partir de mots clés, d'univers créatifs ou esthétiques
Construire un outil de planification commerciale pour atteindre ses objectifs de vente

CONTENU

Spécificités de la démarche commerciale pour les artistes et créatifs
Rappel des notions de marché dans le secteur artistique et culturel
Les questions clés de la démarche commerciale
Les outils d'organisation et de suivi de la démarche commerciale
Outils pour définir, construction et planifier sa stratégie commerciale et sa stratégie marketing

PROFIL DE L'INTERVENANT-E

Consultant-e formateur-trice, spécialiste du secteur de l'économie créative

MODE D'ÉVALUATION

Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

1 journée (6h) – Prix net : 185 € – Réf.4A

11 février 2025
08 avril 2025
17 juin 2025
29 septembre 2025
24 novembre 2025

4B VALORISER MES CRÉATIONS ET PRATIQUER LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

OBJECTIFS

Identifier l'importance de la négociation
Décrire son produit, ses caractéristiques, savoir le démarquer de la concurrence
Construire et mettre en forme son argumentaire commercial

PÉ-REQUIS

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neuse-s du secteur culturel et créatif

PUBLIC

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neuse-s du secteur culturel et créatif

COMPÉTENCES ACQUISES

Acquérir les savoirs-faire de la négociation commerciale
Présenter son argumentaire commercial avec une posture adaptée

CONTENU

Les huit étapes pour convaincre
Se préparer pour réussir sa négociation commerciale
Savoir se présenter pour susciter l'envie et l'intérêt
Pratiquer l'écoute active pour adapter sa solution
Proposer l'offre juste nécessaire pour séduire
Négocier et argumenter
Connaître les types d'objections et savoir y répondre
Pratiquer une simulation de négociation en jeu de rôle
Savoir valider le contrat

PROFIL DE L'INTERVENANT-E

Consultant-e en création d'entreprise, spécialiste de la communication narrative

MODE D'ÉVALUATION

Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

1 journée (6h) – Prix net : 280 € – Réf. 4B

12 février 2025
09 avril 2025
30 septembre 2025
28 novembre 2025

4C MERCHANDISING DES MÉTIERS D'ART : OPTIMISER ET VALORISER MON ESPACE DE VENTE

OBJECTIFS

Intégrer les bases du merchandising
Optimiser son espace de vente

PRÉ-REQUIS

Avoir un projet de création ou de développement d'activité dans le secteur culturel et créatif

PUBLIC

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neuse-s du secteur culturel et créatif

COMPÉTENCES ACQUISES

Renforcer ses ventes grâce à l'amélioration de son espace de vente

CONTENU

Analyser son offre de produits, sa clientèle et sa concurrence
Comment augmenter ses ventes ?
Comment rendre ses productions plus attractives ?
Comment construire le plan de son espace de vente, stand ou boutique ?
Échanges à partir de cas pratiques

PROFIL DE L'INTERVENANT-E

Consultant-e formateur-trice, spécialiste du merchandising

MODE D'ÉVALUATION

Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

2 journées (12h) – Prix net : 560 €
Réf. 4C

Réservé couveuse

STRATÉGIE COMMERCIALE

Action et médiation culturelle • Arts graphiques • Arts plastiques • Cinéma Audiovisuel • Communication • Décoration / Habitat • Enseignement artistique • Jeu vidéo • Livre et lecture • Management artistique • Métiers d'art • Mode • Accessoires • Organisation d'événements • Photographie • Presse • Production audiovisuelle • Production de spectacles • Production musicale • Spectacle vivant • Web

COMMUNICATION

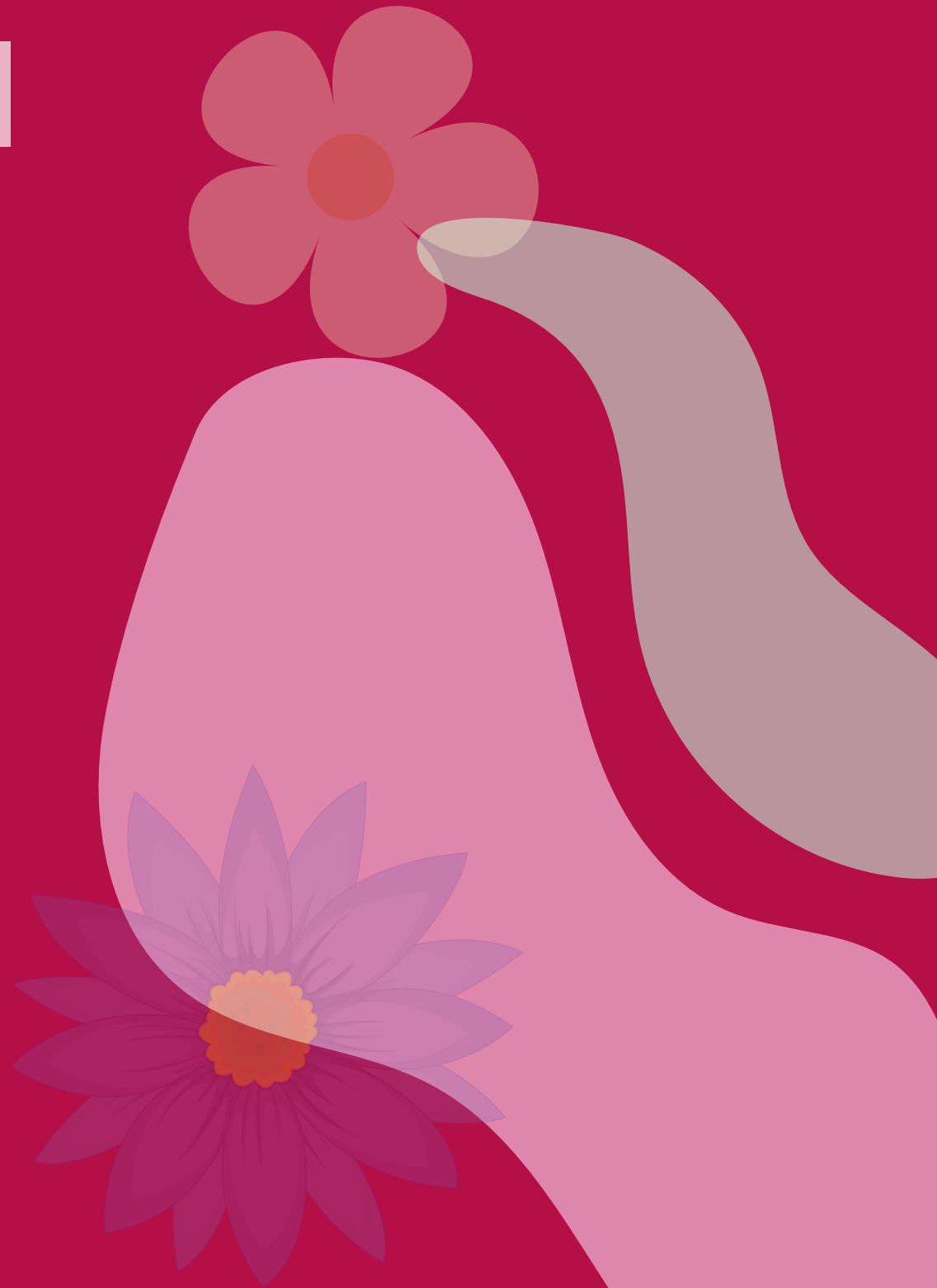
CONSTRUIRE MA STRATÉGIE DE COMMUNICATION (5A)

INTÉGRER LES ENJEUX DES RELATIONS PRESSE (5B)

DÉVELOPPER LA COMMERCIALISATION DE MES PRODUCTIONS AVEC DES IMAGES DE QUALITÉ (5C)

COMMUNIQUER GRACE A MON BOOK ARTISTIQUE
(Plasticien-cienne-s, arts visuels) (5D)

COMMUNIQUER GRACE A MON DOSSIER ARTISTIQUE
(musicien-ne-s/spectacle vivant) (5E)



5A CONSTRUIRE MA STRATÉGIE DE COMMUNICATION

OBJECTIFS

Identifier et repérer les étapes clés pour définir et mettre en œuvre sa stratégie de communication

PRÉ-REQUIS ET PUBLIC

Avoir un projet de création ou de développement d'activité dans le secteur culturel et créatif

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neure-s du secteur culturel et créatif

COMPÉTENCES ACQUISES

Inscrire sa stratégie de communication dans une logique globale et dans le temps
Construire un plan de communication efficace en lien avec sa stratégie commerciale
Suivre et piloter ses actions de communication

CONTENU

Journée 1 :

Introduction et tour de table

les fondamentaux de la communication

Définition de son identité

Connaître son environnement et son positionnement

Définition de son objectif et de ses cibles

Journée 2 :

La définition des étapes clés de la création d'une stratégie de communication

Les différents canaux de communication (site internet et référencement, e-mailing, réseaux sociaux, print, publicités, partenariats...)

La sélection des canaux de communication adaptés / cas pratique

Atelier : définir sa propre stratégie de communication
structuration d'un plan d'action et retroplannings
Restitution collective

PROFIL DE L'INTERVENANT-E

Consultant-e formateur-trice, spécialiste de la gestion de projets en communication et événementiels culturels.

MODE D'ÉVALUATION

Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

2 journée (12h) – Prix net : 560 € – Réf. 5A

17 et 18 février 2025
28 et 29 avril 2025
22 et 26 septembre 2025
25 et 27 novembre 2025

5B INTÉGRER LES ENJEUX DES RELATIONS PRESSE

OBJECTIFS

Identifier le fonctionnement des journalistes
Distinguer les particularités des différents médias
Définir sa stratégie de relations presse
Choisir les outils adaptés

PÉ-REQUIS

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neure-s du secteur culturel et créatif

PUBLIC

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neure-s du secteur culturel et créatif

COMPÉTENCES ACQUISES

Choisir les bons outils pour communiquer avec la presse

CONTENU

Pourquoi communiquer avec la presse ?

Presse écrite, radio, télévision, web

Journalistes : fonctionnement, besoins, contraintes

Principes de la rédaction informative

Outils de communication presse

Rédaction d'un communiqué de presse

PROFIL DE L'INTERVENANT-E

Attaché de presse, formateur, spécialiste du secteur de l'économie créative

MODE D'ÉVALUATION

Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

1 journée (6h) – Prix net : 280 € – Réf. 5B

23 mai 2025
07 novembre 2025

5C DÉVELOPPER LA COMMERCIALISATION DE MES PRODUCTIONS AVEC DES IMAGES DE QUALITÉ

OBJECTIFS

Valoriser ses créations par l'outil photographique

PRÉ-REQUIS

Avoir un projet de création ou de développement d'activité dans le secteur culturel et créatif

PUBLIC

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neure-s du secteur culturel et créatif

COMPÉTENCES ACQUISES

Intégrer les principales règles photographiques
Réaliser l'installation, les réglages et les retouches photo

CONTENU

Les règles de photographie, et celles adaptées pour vos créations

Création d'une boîte à lumière DIY et d'un mini studio

Les réglages du matériel et de l'appareil photo pour la prise de vues

Post-production : logiciels, applications, ajustements

PROFIL DE L'INTERVENANT-E

Formateur et photographe professionnel-le spécialiste du secteur l'économie créative

MODE D'ÉVALUATION

Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

1 journée (6h) – Prix net : 280 € – Réf. 5C

02 avril 2025
21 octobre 2025

STRATÉGIE COMMERCIALE

Action et médiation culturelle • Arts graphiques • Arts plastiques • Cinéma Audiovisuel • Communication • Décoration / Habitat • Enseignement artistique • Jeu vidéo • Livre et lecture • Management artistique • Métiers d'art • Mode • Accessoires • Organisation d'événements • Photographie • Presse • Production audiovisuelle • Production de spectacles • Production musicale • Spectacle vivant • Web

5D Communiquer grâce à MON BOOK ARTISTIQUE (plasticien-ne-s/ arts visuels)

OBJECTIFS

Spécifier les enjeux d'un book artistique
Intégrer les règles de contenu, de présentation et de diffusion

PÉ-REQUIS

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neure-s du secteur culturel et créatif

PUBLIC

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neuse-s du secteur culturel et créatif dans le domaine des arts plastiques et de la photographie

COMPÉTENCES ACQUISES

Détenir les clés pour réaliser son book artistique
Savoir organiser et présenter son CV artistique
Identifier les modalités de rédaction de l'intention artistique
Sélectionner ses œuvres et savoir les présenter dans son book

CONTENU

Contenu du book artistique
CV artistique, rubriques et présentation hiérarchisée
Bibliographie et règles typographiques
Intention artistique et principes rédactionnels
Œuvres sélectionnées et critères de présentation
Entrer en contact avec une galerie

PROFIL DE L'INTERVENANT-E

Consultant-e formateur-trice, spécialiste du secteur de l'économie créative

MODE D'ÉVALUATION

Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

1 journée (3h) – Prix net : 185 € – Réf. 5D

10 avril 2025
14 novembre 2025

5E Communiquer grâce à MON DOSSIER ARTISTIQUE (musicien-ne-s/spectacle vivant)

OBJECTIFS

Spécifier les enjeux d'un dossier artistique
Intégrer les règles de contenu, de présentation et de diffusion
Élaborer les documents de présentation du projet et des artistes

PRÉ-REQUIS

Avoir un projet de création ou de développement d'activité dans le secteur culturel et créatif

PUBLIC

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neuse-s du secteur culturel et créatif dans le domaine du spectacle vivant

COMPÉTENCES ACQUISES

Détenir les clés pour réaliser son dossier artistique
Identifier les modalités de rédaction de l'intention artistique
Adapter sa communication aux différents enjeux : spectacle vivant, presse, dossier de subvention

CONTENU

Dossiers artistique, de présentation, de production, de subvention, EPK...
Contenu : règles de présentation et de rédaction
Note d'intention, propos artistique, synopsis
Présentation du groupe ou de la compagnie, biographie
Équipe technique et fiche technique
Planning des relances
Veille : subvention, appel à projet et presse

PROFIL DE L'INTERVENANT-E

Directeur artistique, programmateur musical et entrepreneur dans les musiques actuelles

MODE D'ÉVALUATION

Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

1 journée (3h) – Prix net : 185 € – Réf. 5E

27 Juin 2025
09 octobre 2025

STRATÉGIE COMMERCIALE

Action et médiation culturelle • Arts graphiques • Arts plastiques • Cinéma Audiovisuel • Communication • Décoration / Habitat • Enseignement artistique • Jeu vidéo • Livre et lecture • Management artistique • Métiers d'art • Mode • Accessoires • Organisation d'événements • Photographie • Presse • Production audiovisuelle • Production de spectacles • Production musicale • Spectacle vivant • Web

STRATÉGIE DE COMMUNICATION & ET COMMERCIALISATION NUMÉRIQUE

CRÉER ET ANIMER MES PAGES PROFESSIONNELLES
SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX (6B)

LINKEDIN ET E-RÉPUTATION :
GÉRER MON PROFIL ET ÉLARGIR MON RÉSEAU (6C)

CRÉER MON SITE INTERNET AVEC WORDPRESS (6D)

DÉVELOPPER MON CHIFFRE D'AFFAIRE EN VENDANT
SUR LE NET (6E)



6B CRÉER ET ANIMER MES PAGES PROFESSIONNELLES SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

OBJECTIFS

Créer ou améliorer sa page professionnelle sur les réseaux sociaux
Évaluer sa communication numérique et son audience

PRÉ-REQUIS ET PUBLIC

Avoir un projet de création ou de développement d'activité dans le secteur culturel et créatif
Avoir installé les applis Instagram et Facebook sur son ordinateur, portable ou tablette
Se munir de son ordinateur portable personnel
Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neuse-s du secteur culturel et créatif

COMPÉTENCES ACQUISES

Mettre en place sa communication via les réseaux sociaux
Construire un planning éditorial
Élargir, animer et engager sa communauté

CONTENU

Journée 1 :
La concurrence
Le fonctionnement des réseaux sociaux
Définir sa ligne éditoriale unique et forte
Les erreurs à éviter

Journée 2 :
Page professionnelle : les bases du design et du contenu
Les bonnes pratiques de la rédaction web
Mettre en place son plan d'action pour les réseaux sociaux

PROFIL DE L'INTERVENANT-E

Consultant-e formateur-trice et communicant-e spécialisé-e en stratégie digitale et réseaux sociaux

MODE D'ÉVALUATION

Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

2 journée (6h) – Prix net : 560 € –
Réf. 6B#1 et 6B#2

10 et 11 mars 2025
07 et 08 octobre 2025

6C LINKEDIN ET E-RÉPUTATION : GÉRER MON PROFIL ET ÉLARGIR MON RÉSEAU

OBJECTIFS

Gérer sa e-réputation sur LinkedIn et affirmer son identité numérique
Créer, gérer son profil de manière pertinente et sécurisée, renforcer son réseau

PRÉ-REQUIS

Avoir un projet de création ou de développement d'activité dans le secteur culturel et créatif
Se munir de son ordinateur portable personnel

PUBLIC

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neuse-s du secteur culturel et créatif

COMPÉTENCES ACQUISES

Renforcer sa visibilité
Consolider sa « marque personnelle »

CONTENU

Objectifs d'utilisation des réseaux sociaux pour sa e-réputation
Personal branding ou marketing personnel
Outils de veille
Fonctionnement de LinkedIn : préférences, gestion détaillée du profil
Entretien des contacts et des réseaux
Types de contenus, erreurs à éviter
Page entreprise : utilité et fonctionnement

PROFIL DE L'INTERVENANT-E

Consultant-e formateur-trice et communicant-e spécialisé-e en stratégie digitale et réseaux sociaux

MODE D'ÉVALUATION

Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

1 journée (6h) – Prix net : 280 € – Réf. 6C

21 mai 2025
10 octobre 2025

STRATÉGIE COMMERCIALE

Action et médiation culturelle • Arts graphiques • Arts plastiques • Cinéma Audiovisuel • Communication •
Décoration / Habitat • Enseignement artistique
Jeu vidéo • Livre et lecture • Management artistique • Métiers d'art • Mode
Accessoires • Organisation d'événements • Photographie • Presse • Production
audiovisuelle • Production de spectacles • Production musicale • Spectacle vivant • Web

6D CRÉER MON SITE INTERNET AVEC WORDPRESS

OBJECTIFS

Identifier les types de sites et les outils disponibles
Rédiger son cahier des charges, créer l'arborescence de son site
Élaborer des contenus pertinents avec une forme rédactionnelle adaptée au web
Savoir personnaliser son site Internet avec WordPress

PÉ-REQUIS

Avoir un projet de création ou de développement d'activité dans le secteur culturel et créatif
Ne pas avoir de site internet ou être prêt-e à écraser l'ancien pour en construire un nouveau
Avoir vérifier la disponibilité de son nom de domaine avant la formation et prendre un moyen de paiement pour le réserver durant la première journée de formation
Venir avec une sélection de photos, les contenus rédactionnels et les titres des onglets qui alimenteront votre site internet

PUBLIC

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neuse-s du secteur culturel et créatif

COMPÉTENCES ACQUISES

Appliquer sa stratégie de communication à son site
Mise en pratique sur WordPress

CONTENU

Site Internet mode d'emploi, de la création à la mise en œuvre
Comprendre l'interface de WordPress et son fonctionnement
Le CMS WordPress, la plateforme d'hébergement
Créer une page, un article et du contenu
Référencement, choisir ses visuels
Mise en pratique

PROFIL DE L'INTERVENANT-E

Formateur, consultant et développeur web

MODE D'ÉVALUATION

Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

3 journée (18h) – Prix net : 690 € – Réf. 6D

24 et 25 février + 31 mars 2025
12, 13 et 30 juin

6E DÉVELOPPER MON CHIFFRE D'AFFAIRE EN VENDANT SUR LE NET

OBJECTIFS

Développer sa présence commerciale sur le Net
Choisir les marketplaces et plateformes adaptées

PRÉ-REQUIS

Avoir un projet de création ou de développement d'activité dans le secteur culturel et créatif
Se munir de son ordinateur portable personnel

PUBLIC

Porteur-teuse-s de projet et entrepreneur-neuse-s du secteur culturel et créatif

COMPÉTENCES ACQUISES

Associer une complémentarité entre vente Internet et vente en réel
Optimiser et développer ses ventes sur le Net

CONTENU

Marketing web : état des lieux
Problématiques de la vente en ligne
Marketplaces et plateformes : galeries d'art en ligne, marketplaces de créateurs, plateformes professionnelles, plateformes en ligne et e-boutique
Comparatif, fonctionnement, spécificités
Les bonnes pratiques pour ouvrir une boutique en ligne efficace
Référencement naturel
Fiches produits

PROFIL DE L'INTERVENANT-E

Expert en stratégie digitale marketing / Brand Content

MODE D'ÉVALUATION

Test de positionnement en amont, e-quizz en aval

1 journée (6h) – Prix net : 280 € – Réf. 6E

24 mars 2025
17 octobre 2025

STRATÉGIE COMMERCIALE

Action et médiation culturelle • Arts graphiques • Arts plastiques • Cinéma Audiovisuel • Communication • Décoration / Habitat • Enseignement artistique
Jeu vidéo • Livre et lecture • Management artistique • Métiers d'art • Mode
Accessoires • Organisation d'événements • Photographie • Presse • Production
audiovisuelle • Production de spectacles • Production musicale • Spectacle vivant • Web

PRATIQUE



OLIVIER COURTOT
Directeur
Responsable du pôle Formation
Réfèrent pédagogique
ocourtot@contextart.org

Responsable du bon fonctionnement de l'organisme de formation: en charge de l'organisme des formations, de leur mise en place et de leur réalisation en lien avec l'équipe pédagogique



ANNE-ISABELLE THIBAUT
Responsable COUVEUSE

Réfèrent égalité femme-homme
Veille au principe de non-discrimination, à l'égalité de rémunération et à l'égalité professionnelle entre femmes et hommes au sein de l'entreprise

Veille au principe de non-discrimination, à l'égalité de rémunération et à l'égalité professionnelle entre femmes et hommes au sein de l'entreprise



MARIE-LAURE REIMAT
Responsable administrative et financière

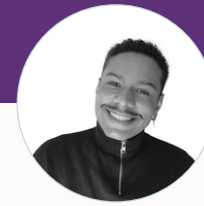
Réfèrent qualité
Responsable du pôle formation

Vérifie la conformité pédagogique des formations

Analyse les bilans des formations et veille à l'amélioration continue

Recueille et gère les réclamations et les plaintes éventuelles pour améliorer la qualité des prestations de formation et mieux répondre à vos attentes

POLE ADMINISTRATIF



DANIEL MERLIN
Assistant administratif
Réfèrent formation
dmerlin@contextert.org

En charge de l'organisation des formations, de leur mise en place et de leur réalisation en lien avec l'équipe pédagogique et l'équipe administrative



RITA BASSIL
Assistante COUVEUSE
Assistante administrative

En charge du suivi administratif des dossiers.

En charge de la convocation et du suivi des participants, ainsi que de la collecte d'informations pertinentes pour le bon déroulement de la formation.

L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE



JORDANE PERRARD
Conseillère en création d'activité
Référénte handicap et illettrisme
jperrard@contextart.org

A votre écoute pour vous informer et rechercher les aménagements nécessaires du parcours de formation pour vous permettre de la réaliser dans de bonnes conditions

Mobilise les ressources adaptées aux besoins exprimés



SANDRA HENDERSON
Conseillère en création d'activité

A votre écoute pour vous informer et rechercher les aménagements nécessaires du parcours de formation pour vous permettre de la réaliser dans de bonnes conditions

Mobilise les ressources adaptées aux besoins exprimés



ANNIE KAYA
Conseillère en création d'activité

A votre écoute pour vous informer et rechercher les aménagements nécessaires du parcours de formation pour vous permettre de la réaliser dans de bonnes conditions

Mobilise les ressources adaptées aux besoins exprimés



ORIANNE CORMIER
Conseillère en création d'activité

A votre écoute pour vous informer et rechercher les aménagements nécessaires du parcours de formation pour vous permettre de la réaliser dans de bonnes conditions

Mobilise les ressources adaptées aux besoins exprimés

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Tous les handicaps, reconnus ou pas, physiques ou psychiques, permanents ou temporaires sont concernés. Nous sommes à votre écoute pour vous garantir l'accès à l'information et aux formations dans de bonnes conditions. Pour nous assurer que les ressources mobilisées et les moyens mis en œuvre lors de la formation sont appropriés ou peuvent être ajustés à vos besoins particuliers, nous vous invitons à contacter en amont notre référente handicap Jordane Perrard
jperrard@contextart.org
04 67 42 20 20

MOYENS D'ACCÈS

CONTEXT'ART

3 rue Pagézy - 34000 Montpellier

Les formations se tiennent au 2e étage à droite

Pour y accéder :

En BUS : Les lignes 6, 7, 8, 11 et 12 : arrêt Gare Saint-Roch (2mn)

En TRAM : lignes 1 et 2, arrêt gare Saint-Roch (3 min)
lignes 3 et 4, arrêt gare Saint-Roch (1 min)

A VÉLO : possibilité d'attacher son vélo dans la rue Durand (1mn)

HALLES TROPISME

121 rue Fontcouverte - 34000 Montpellier
Parking gratuit devant la Halle Tropisme

Pour y accéder :

À PIED 25 min de la Place de la Comédie
À VÉLO 10 min de la Place de la Comédie
EN TRAMWAY L2 Station Mas Drevon, L3 Station Saint-Denis + 20 min de marche
EN BUS L11 Arrêts Mas de Merle ou Gouara

CONTEXT'ART

3 rue Pagézy

34000 Montpellier

04 67 42 20 20

Informations et inscriptions
formation@contextart.org

www.contextart.org

Organisme de formation n° 91 34 06166 34
Codes CPF 161360 ou 203
Siret 483 521 357 00036 / APE 8559A

Infos et inscriptions
04 67 42 20 20
formation@contextart.org
www.contextart.org

Lundi au vendredi
9h à 12h30 - 13h30 à 17h