





---

## Programme de la formation

### Artiste : se vendre sans se vendre

-  En groupe sur site
-  28 heures sur 4 jour(s)
-  Indépendant et dirigeant
-  1 000 € HT / 1 200 € TTC par participant

### Description courte

Volontairement provocateur ce titre met l'accent sur une des difficultés majeurs de l'artiste : Vendre.

De la solitude de la création à l'acquisition par un/e inconnu/e de son œuvre; Quel chemin ?

A partir de techniques concrètes et simples à travailler tous les jours, à partir du premier jour de la formation, vous développerez votre identité, l'assumerez et la défendrez avec aisance dans n'importe quel contexte.

### Profil des participants

Artistes peintres, photographes, sculpteur, illustrateurs, graphistes, architectes, arts plastiques ...

### Prérequis

Artistes / créateurs professionnels.

### Objectifs

Trouvez ses zones de confort.

Acquérir les différents niveaux de discours.

Développer sa confiance en soi.

Gérer le stress.

L'écoute active

### Aptitudes et compétences visées / attestées

Confiance en soi, aisance orale, discours fluide et assumé.

Si ces différents points sont en cours d'acquisition à la fin de la formation, l'artiste sait comment les travailler et progresser seul au delà de celle-ci.

---

---

## Contenu

### Journée 1 (sans les œuvres)

- Diagnostic individuel
- Techniques de prise de parole et gestion de stress / timidité.
- L'estime de soi chez l'artiste
- le syndrome de l'imposteur.
- la perception de l'environnement.
- l'assertivité

### Journée 2 (avec les œuvres)

- Comment raconter ce que l'on crée ?
- Les différents niveaux de discours
- Le story telling
- La cohérence forme / fond
- premières mises en situation.
  - fin 1ère phase et exercices adaptés pour la semaine suivante.

### Journée 3

- Bilan de la semaine évolution et exercices.
- Mises en situation adaptées à tous les cas de figures les plus difficiles pour les artistes.
- La nécessité de l'autre : les mises en réseau.

### Journée 4

- Mises au point des bonnes pratiques à venir.
- Déterminer la meilleure évolution pour atteindre ses objectifs.
- Dernières mises en jeu.
- Bilan final

## Pédagogie et organisation

Pratiques et techniques issues du théâtre et adaptées aux besoins quotidiens.

10 ans d'expérience dans la formation vers les salarié(e)s / cadres de grands groupes types orange, Etam, SNCF, RATP, CAF, Micropole... Formations : Prise de parole en public, Estime de soi, Gestion des conflits et Management.

---

---

Le nombre maximum par formation est limité à 4 artistes / créateurs.

### Mode de validation

Évaluation et synthèse de fin de formation

Attestation de fin de stage.

### Financements possibles

Sous conditions financement possible pour les artistes affiliés ou assujettis à la Maison des artistes ou AGESSA.

---