



Déroulé pédagogique

Développer sa carrière artistique

Horaires :	De 9 h00 à 12 h 30 et de 13 h30 à 17 h00
Moyens techniques	Salle équipée d'ordinateur (fourni ou du stagiaire) et connexion internet

Durée : 35 h

JOUR 1 Structurer son projet artistique et clarifier sa vision professionnelle

Module 1 : Structurer son projet artistique et clarifier sa vision professionnelle	Durée	Objectifs	Contenu	Démarche et Méthodes Pédagogiques	Moyens Pédagogiques
Début de stage	10 mn				
Evaluation en début de stage	10 mn				
Présentation des participants	40 mn				
Séquence 1-1 : Définir des objectifs	30 mn	Créer une vision à moyen et long terme (objectifs artistiques et professionnels)	Artistiques : exploration de nouveaux médiums, participation à des expositions spécifiques, développement d'une série cohérente. Professionnels : reconnaissance institutionnelle, collaboration avec des galeries, accès à des financements.	Démarche déductive Méthode expositive Informations descendantes de l'animateur	Exposé
PAUSE	30 min				
Séquence 1-2 : Etudier d'autres carrières	45mn	Comprendre les positionnements de chaque artiste	Étude de cas : trois artistes : émergents, en développement et confirmés.	Démarche déductive Méthode expositive Informations descendantes de l'animateur	Exposé
Séquence 1-3 : Créer pour qui ?	45mn	Définir son public cible et ses ambitions	Présentation des courants artistiques actuels, des cibles	Démarche inductive Méthode active : Travail individuel ou en sous-groupe	Exercice en sous-groupe sur la définition d'un marché Rendu des sous-groupes Synthèse de l'intervenant
DEJEUNER	60 min				
Séquence 1-4 : Savoir se positionner	30 mn	Analyser son positionnement	Définir son public cible et ses ambitions Comprendre le rôle du positionnement	Démarche déductive Méthode expositive Informations descendantes de l'animateur	Exposé

Séquence 1-5 : Définir son univers artistique	60 mn	Pitcher son travail. Définir son univers artistique. Utiliser l'IA pour s'aider	<ul style="list-style-type: none"> - Exercices introspectifs pour clarifier son identité, ses influences et ses aspirations artistiques. - Permettre aux artistes d'identifier et de définir leur univers artistique personnel, en lien avec leurs aspirations et leur contexte professionnel. - Aider les participants à formuler un début de projet artistique en tenant compte de leur identité artistique, de leur parcours, et des attentes du marché. 	Démarche inductive Méthode active : Travail individuel ou en sous-groupe	Exercice en sous-groupe sur la définition d'un marché Rendu des sous-groupes Synthèse de l'intervenant
PAUSE	30 min				
Séquence 1-6 : Rédiger sa démarche artistique.	45 mn	Atelier : rédaction d'une démarche artistique.	<p>Structure de questions guidée avec un template et Intelligence artificielle</p> <p>Chaque participant rédige une version courte (100-150 mots) et une version longue (300-400 mots) de sa démarche artistique. Objectif : Créer des textes adaptables à différents supports : portfolio, site web, candidature à un appel à projet.</p>	Démarche inductive Méthode active : Travail individuel	Exercice individuel sur la définition d'un marché Intervention personnalisée de l'intervenant 10 min par stagiaire
Séquence 1-7 : Intervenant expert	60 mn	Comment exposer dans un musée ?	Présentation de l'activité d'un directeur de musée d'art contemporain - 45 min et questions-réponses 15 min.	Démarche déductive Méthode expositive Informations descendantes de l'animateur	Exposé et questions réponses

JOUR 2 Développer une stratégie de communication et de visibilité

Module 2 : Communiquer pour être visible	Durée	Objectifs	Contenu	Démarche et Méthodes pédagogiques	Moyens Pédagogiques
--	-------	-----------	---------	-----------------------------------	---------------------

Séquence 2-1 : Synthèse et feedback collectif de la dernière journée	60 mn	S'exercer à pitcher sa démarche artistique devant les autres.	Présentation des démarches artistiques de chaque stagiaire travaillées lors de la dernière journée. Feedback du groupe sur chaque stagiaire dans un esprit de critique constructive sans jugement.	Démarche inductive Méthode active : Travail groupe	Exercice en sous-groupe sur la définition d'un marché Rendu des sous-groupes Synthèse de l'intervenant
Séquence 2-2 : Support de communication	45mn	Définir et lister les éléments de communications dont l'artiste à besoin	Présentation des éléments de communications de 3 artistes	Démarche déductive Méthode expositive Informations descendantes de l'animateur	Exposé
PAUSE	30 min				
Séquence 2-3 : Prendre en main son portfolio	45mn	utiliser l'outil Canva pour créer son portfolio	Présentation de l'outil et début de sélection d'image pour son portfolio	Démarche déductive Méthode expositive Informations descendantes de l'animateur	Exposé
Séquence 2-4 : Elaborer un portfolio visuel et narratif	45 mn	Mettre en page son portfolio	Créer 20 pages représentant son travail	Démarche inductive Méthode active : Travail individuel	
DEJEUNER	60 min				
Séquence 2-5 : Instagram	45 mn	Construire une stratégie sur Instagram	Bases stratégiques pour poster, analyser les contenus qui fonctionnent. Développer une stratégie de visibilité		Vidéo et PPT
Séquence 2-6 : LinkedIn	45 mn	Atelier : rédaction d'une démarche artistique.	Le diagnostic externe Les différentes sources d'information Le Marché et les Clients potentiels		Vidéo et PPT
PAUSE	30 min				
Séquence 2-7 : Intervenant expert	90 mn	Comment exposer dans une galerie?	Présentation de l'activité d'un(e) directeur(rice) de galerie - 60 min et questions-réponses 30 min.	Démarche déductive Méthode expositive Informations descendantes de l'animateur	Exposé et questions reponses

JOUR 3

Maîtriser la gestion administrative et financière

Module 3 : Financement et administration	Durée	Objectifs	Contenu	Démarche et Méthodes Pédagogiques	Moyens Pédagogiques
--	-------	-----------	---------	-----------------------------------	---------------------

Séquence 3-1 : Synthèse et feedback collectif de la dernière journée	60 mn	S'exercer à présenter son portfolio et sa stratégie de communication.	Présentation des portfolios travaillées lors de la dernière journée. Feedback de l'intervention du galeriste et de la dernière journée	Démarche inductive Méthode active : Travail groupe	Exercice en sous-groupe sur la définition d'un marché Rendu des sous-groupes Synthèse de l'intervenant
Séquence 3-2 : Statuts juridiques des artistes	30 mn	Se situer dans les statuts et/ou choisir son statut	Comparaison des différents statuts (artiste-auteur, autoentrepreneur, société) Étude de cas des statuts : avantages et inconvénients selon les projets.	Démarche déductive Méthode expositive Informations descendantes de l'animateur et tour de table	Exposé
PAUSE	30 min				
Séquence 3-3 : Créer son business plan	45mn	Construire un plan financier pour l'année	Présentation de l'outil et début de sélection d'image pour son portfolio	Démarche déductive Méthode expositive Informations descendantes de l'animateur	Exposé
Séquence 3-4 : Etablir un budget	45 mn	Connaitre tous les enjeux d'un budget pour un projet	3 possibilités de projets à construire avec des templates	Démarche déductive Méthode active : Travail de sous groupe	Exercice en sous groupe
DEJEUNER	60 min				
Séquence 3-5 : Devis et factures	45 mn	Rédiger ses devis et ses factures	Création des templates	Démarche déductive Méthode expositive Informations descendantes de l'animateur et tour de table	Vidéo et PPT
Séquence 3-6 : Les financements	45 mn	Identifier des appels à projets, résidences et mécénats. Atelier : rédiger une candidature solide pour un financement	Identifier les sources de données et utiliser l'IA pour s'aider à rédiger	Démarche déductive Méthode expositive Informations descendantes de l'animateur et tour de table	Vidéo et PPT
PAUSE	30 min				
Séquence 3-7 : Intervenant expert	90 mn	Comment collaborer avec un commissaire d'exposition ?	Présentation de l'activité d'un(e) commissaire d'exposition de galerie - 60 min et questions-réponses 30 min.	Démarche déductive Méthode expositive Informations descendantes de l'animateur	Exposé et questions reponses

JOUR 4

Favoriser le développement de réseaux professionnels

Module 2 : Communiquer pour être visible	Durée	Objectifs	Contenu	Démarche et Méthodes Pédagogiques	Moyens Pédagogiques
Séquence 4-1 : Synthèse et feedback collectif de la dernière journée	60 mn	Etude de candidatures et feedback sur les travaux des participants	Présentation des démarches artistiques de chaque stagiaire travaillées lors de la dernière journée. Feedback du groupe sur chaque stagiaire dans un esprit de critique constructive sans jugement.	Démarche inductive Méthode active : Travail individuel	Exercice en sous-groupe sur la définition d'un marché Rendu des sous-groupes Synthèse de l'intervenant
Séquence 4-2 : Identifier son réseau	45mn	Comprendre son réseau et le développer	Qu'est-ce qu'un réseau professionnel et pourquoi est-il essentiel ? Spécificités du réseautage dans le domaine artistique. Exemples d'opportunités créées grâce à un bon réseau.	Démarche déductive Méthode expositive Informations descendantes de l'animateur	Exposé
PAUSE	30 min				
Séquence 4-3 : Ressources	45mn	Construire son réseau à partir de ses ressources	Identifier ses contacts actuels : amis, famille, anciens collègues, écoles. Développer sa présence en ligne : les réseaux sociaux professionnels (LinkedIn, Instagram, etc.). Participer à des événements locaux : vernissages, salons, résidences d'artistes	Démarche inductive Méthode active : Travail individuel	Exposé
Séquence 4-4 : Premier contact	45 mn	Apprendre les techniques et stratégies de réseautage	Comment initier une conversation professionnelle. Techniques pour présenter son travail en quelques minutes Suivi et relance après une première rencontre.	Démarche inductive Méthode active : Travail de groupe	
DEJEUNER	60 min				

Séquence 4-5 : Atelier réseau	45 mn	Simuler des situations de réseautage	Exercices en binômes ou petits groupes : Simulation d'un vernissage. Rencontre avec un potentiel partenaire. Entretien avec une galerie ou un curateur.		Vidéo et PPT
Séquence 4-6 : Fidéliser	45 mn	Maintenir et faire évoluer son réseau	Techniques pour rester en contact avec ses relations professionnelles. Collaborations à long terme : construire des projets collectifs. Réflexion sur la valeur à apporter à son réseau.		Vidéo et PPT
PAUSE	30 min				
Séquence 4-7 : Intervenant expert	90 mn	Quels sont les clefs de réussite d'un artiste?	Présentation de l'activité d'un(e) artiste - 60 min et questions-réponses 30 min.	Démarche déductive Méthode expositive Informations descendantes de l'animateur	Exposé et questions reponses

JOUR 5 Soutenir la réalisation et la présentation de projets artistiques

Module 2 : Communiquer pour être visible	Durée	Objectifs	Contenu	Démarche et Méthodes Pédagogiques	Moyens Pédagogiques
Séquence 5-1 : Synthèse et feedback collectif de la dernière journée	30 mn	Partage d'expériences : ce qui a fonctionné et les défis rencontrés. Synthèse des apprentissages précédents et conseils pratiques des intervenants.	Feedback du groupe sur chaque stagiaire dans un esprit de critique constructive sans jugement.	Démarche inductive Méthode active : Travail individuel	Exercice en sous-groupe sur la définition d'un marché Rendu des sous-groupes Synthèse de l'intervenant
Séquence 5-2 : Le projet	60 mn	Concevoir un projet artistique solide	Définir le concept central : identifier ses objectifs artistiques et son public cible. Structurer un projet : éléments-clés (concept, budget, planning, partenaires).	Démarche inductive Méthode active : Travail individuel	Exposé

PAUSE	30 min					
Séquence 5-3 : Savoir présenter	45mn	Présenter son travail de manière convaincante	Atelier pratique : Rédiger une présentation écrite percutante pour un jury, un galeriste ou un mécène. Adapter son discours selon son audience.	Démarche déductive Méthode expositive Informations descendantes de l'animateur	Exposé	
Séquence 5-4 : Savoir convaincre	45 mn	Travailler son éloquence et ses convictions	Techniques pour gagner en assurance lors de présentations orales. Conseils sur l'usage de supports visuels efficaces (portfolios, diaporamas).	Démarche inductive Méthode active : Travail individuel		
DEJEUNER	60 min					
Séquence 5-5 : Prendre confiance	30 mn	Finaliser son projet	Feedback sur les portfolios et dossiers d'artistes. Amélioration des projets artistiques : équilibrer ambition et faisabilité. Travail en binômes pour enrichir les idées et solutions collaboratives.	Démarche inductive Méthode active : Travail de groupe	Vidéo et PPT	
Séquence 5-6 : coaching individuel	60 mn	Atelier : rédaction d'une démarche artistique.	Le diagnostic externe Les différentes sources d'information Le Marché et les Clients potentiels		Vidéo et PPT	
PAUSE	30 min					

<p>Séquence 5-7 : Intervenant expert</p>	<p>90 mn</p>	<p>Présenter son projet artistique à un jury de professionnel</p>	<p>Présenter et défendre son projet devant un jury fictif composé des formateurs et d'autres participants.</p> <p>Prendre en compte les différents contextes (exposition, financement, collaboration).</p> <p>Feedback constructif et personnalisé des formateurs et du jury fictif.</p>	<p>Démarche déductive Méthode expositive Informations descendantes de l'animateur</p>	<p>Exposé et questions reponses</p>
---	---------------------	---	--	--	-------------------------------------