

Programme des ateliers

azelar 2024-2025

Dans la rubrique 1. ***Incarner son projet professionnel***

« Oser porter son projet professionnel à l’oral » par Nicolas Moitron

« Créer un point de vente valorisant ses produits » par Nelly Sitbon

« Définir sa ligne éditoriale via le story telling » par Nathalie Farrouilh

Dans la rubrique 2. ***Mettre en visibilité son projet professionnel***

« Relations Presse : se faire davantage re-connaître » par Françoise Deydier

« Perfectionner son utilisation d’Instagram » par Fatou Sissoko

« Diffuser et promouvoir son projet artistique ou culturel : comment identifier et contacter des profils pertinents sur LinkedIn » (*intervenant à définir*)

Dans la rubrique 3. ***Renforcer ses compétences sectorielles***

« Financements publics et privés des projets artistiques et culturels pour les secteurs du spectacle vivant et des arts visuels en France » par Nathalie Wagner

« Comment réussir sa campagne de crowdfunding » par Lucie Le Borgne

« Production et Administration du spectacle vivant » par Fanny Abiad (en interne)

Dans la rubrique 4. ***Acquérir des compétences transversales***

« Exploiter ou céder des droits d’auteur » par Valérie Dor

Retrouvez les dates et le détail des ateliers sur l’agenda de la SERRE !

Attention, les ateliers programmés par Azelar n’ont pas la même récurrence que les ateliers de Graines de Sol relevant plutôt d’un accompagnement socle. Ils ne peuvent être programmés que pour 1 ou 2 sessions/an afin de diversifier les intervenants et les expertises apportés.

Les coopérateur.rice.s d’Azelar sont invité.e.s à faire remonter leurs besoins en accompagnement et leurs pistes d’intervenant.e.s en temps collectif Azelar afin de croiser leurs besoins avec ceux de leurs collègues de coopérative !

1. Incarner son projet professionnel

ATELIER "Oser porter son projet professionnel à l'oral"

intervenant : Nicolas Moitron

durée : 3h30

Prérequis :

Avoir travaillé le positionnement de son projet professionnel (raison d'être).

Avoir un pitch prêt à tester.

Avoir un cas concret à travailler en mise en situation (que ce soit une situation de pitch qui s'est mal passé, un rendez-vous à venir que vous souhaitez préparer, un objectif plus lointain de prospect.e.s/partenaires/collaborateur.rice.s que vous souhaitez rencontrer).

Objectif de l'atelier :

- Booster l'estime et la confiance en soi
- Tester son pitch et l'adapter pour l'incarner
- Repartir avec des outils pour continuer le travail après l'atelier

Programme :

Les entrepreneur.es ont besoin de tester leur pitch pour se sentir à l'aise à l'oral. Ils doivent monter en compétence pour l'utiliser, jouer avec, et l'adapter à leur environnement professionnel.

Ils ont besoin de dédramatiser l'échec pour oser se valoriser.

Au-delà du discours sur papier un peu figé et scolaire, ils doivent l'incarner, se montrer convaincus et convaincants devant une cible.

ATELIER " Créer un point de vente valorisant ses produits "

intervenant : Nelly Sitbon

durée : 3h

Prérequis :

Avoir une gamme de produits à vendre aux particuliers sur des événements (foires, salons, marchés...)

Objectif de l'atelier :

- Aménager un point de vente ajusté.

Programme :

Les porteurs de projets sont guidés pour créer un univers de référence à partir de leur identité de marque. Ils apprennent les règles du merchandising et de la théâtralisation utiles pour implanter leurs produits dans un point de vente. Ils travaillent sur la segmentation de leurs offres et la mise en place de leur boutique. Ainsi, ils sont formés à l'aménagement de leurs espaces par la définition d'une palette de style et d'un zoning.

ATELIER " Définir sa ligne éditoriale via le story telling "

intervenant : Nathalie FARROUILH

durée : 3h30

Prérequis :

Avoir une vision claire de son positionnement.

Objectif de l'atelier :

- dédramatiser le rapport à la communication en s'inspirant des outils concrets et d'une méthode accessible pour cadrer son discours

Programme :

A la suite de cet atelier, l'entrepreneur.e sera en mesure de :

- personnifier la raison d'être de son projet et dégager son axe de communication unique et non imitable
- définir sa ligne et sa tonalité éditoriale
- construire son propre calendrier éditorial à partir d'un modèle fourni en fin d'atelier.
- s'approprier une technique d'écriture simple pour le storytelling

2. Mettre en visibilité son projet professionnel

ATELIER " Relations presse : se faire davantage re-connaître"

intervenant : Françoise Deydier

durée : 3h

Prérequis :

Cet atelier est adressé aux entrepreneurs ayant déjà positionné et défini leur projet professionnel, et en maîtrisant les éléments de langage clés.

Objectif de l'atelier :

Comprendre les enjeux des relations presse pour les mettre au service du développement de son activité.

Programme :

1 - Comment mettre en place des RP efficaces

Définir son audience, pour établir la liste des médias que l'on souhaite toucher / Choisir les rédacteurs avec précision / Respecter les règles d'usage des journalistes / Planifier ses actions presse pour envoyer le bon message au bon moment

2- Les outils et étapes d'une opération presse

Construire son fichier presse / Réaliser un dossier de presse / Écrire un communiqué de presse / Organiser une conférence de presse ou une rencontre avec un journaliste.

3 - Le suivi et l'utilisation des relations presse

Relayer ses actions presse / Veille média / Comment entretenir ses relations presse avec les journalistes

Les participants sont invités à apporter leurs productions (communiqués, dossiers de presse...) s'ils ont déjà travaillé sur des supports dédiés aux relations presse.

ATELIER " Perfectionner son utilisation d'Instagram "

intervenant : Fatou Sissoko

durée : 3h

Prérequis :

- avoir un compte Instagram,
- savoir utiliser les bases de la plateforme,
- avoir la dernière version de l'application Instagram

Objectif de l'atelier :

- donner de la visibilité à ses créations via instagram
- transformer ses abonné.e.s en client.e.s.

Programme :

Seront abordés les thèmes suivants :

- comment créer un profil et des contenus efficaces pour attirer votre audience,
- comment choisir des hashtags pertinents,
- comment créer un feed harmonieux,
- comment utiliser les stories et engager avec sa communauté,
- comment créer un réel et optimiser sa portée
- les méthodes à éviter et les actions à mettre en place pour booster la visibilité de votre compte.

ATELIER "Diffuser et promouvoir son projet artistique ou culturel : comment identifier et contacter des profils pertinents sur LinkedIn "

intervenant : à définir

durée : 3h30

Pré-requis : avoir un compte LinkedIn et connaître les bases de son utilisation

Objectif de l'atelier :

La diffusion et la promotion d'un projet artistique et culturel est une étape importante afin que celui-ci rencontre ses publics. Il existe différents outils afin de prospecter des lieux de diffusion, des salles de spectacle, concert... cet atelier propose de développer sa stratégie de diffusion en s'appuyant sur LinkedIn. Il permettra d'identifier la cible du projet et de mettre en place une méthodologie de prospection.

Programme :

- Définir sa cible LinkedIn.
 - Rappels sur l'approche commerciale : Comment les identifier efficacement ?
- Comment les contacter ? Mettre en place des modèles de messages pour gagner du temps.
- Exercice : En groupe, vous relirez les messages d'un autre participant et ferez des remarques constructives.

3. Renforcer ses compétences sectorielles

ATELIER "Financements publics et privés des secteurs du spectacle vivant et des arts visuels en France"

intervenant : Nathalie Wagner

durée : 3h30

Pré-requis : s'adresse aux coopérateur.ice.s du secteur du spectacle vivant et/ou des arts visuels

Objectifs :

- Etre capable d'identifier les différentes sources de financement disponibles dans les champs des arts visuels et/ou du spectacle vivant au niveau local et national (Etat, CT, aide à la création, 1% artistique...)
- Apprendre à rédiger un dossier de subvention répondant aux attentes des financeurs publics

Programme :

- Contexte et chiffres clef
- Les contributeurs aux financements publics de la culture en france : niveaux national et territorial
- Les contributions privées au financement de la culture
- Solliciter une subvention
- Quelques exemples

ATELIER "Comment réussir sa campagne de crowdfunding"

intervenant : Lucie Le Borgne

durée : 3h30

Prérequis :

- Avoir un projet grand public ou une idée de projet à financer
- Avoir une compréhension de base de ce qu'est le crowdfunding
- Comprendre les différentes formes de crowdfunding et s'intéresser particulièrement au crowdfunding en don contre don

Objectif de l'atelier :

Réaliser et réussir sa campagne de crowdfunding

Le financement participatif s'avère être un formidable moyen de répondre aux baisses des subventions publiques dans le secteur culturel. Une technique de financement qui vous permettra de réaliser votre projet grâce à l'aide de contributeurs passionnés et motivés par vos idées.

Programme :

1. C'est quoi le crowdfunding ?

Exercice : Analyse collaborative de campagnes réussies/échouées

2. Définir son projet

Exercice : Brainstorming de contreparties

3. Prévoir une stratégie de communication adaptée à ses objectifs (précampagne/campagne)

Simulation de campagne en temps réel

ATELIER "Production et Administration du Spectacle Vivant"

intervenant : Fanny Abiad (interne)

durée : 3h15

Prérequis : Produire ou diffuser des spectacles

Objectif de l'atelier :

Repartir avec des clés de compréhension permettant aux coopérateur·ice·s de comprendre les enjeux de la réglementation du spectacle vivant et son fonctionnement

Programme :

Introduction : ce qui distingue l'artiste amateur du professionnel

1/ Les étapes nécessaires à la production d'un spectacle

2/ La diffusion d'un spectacle

3/ Les spécificités administratives liées au spectacle vivant

-> les mentions importantes à faire figurer dans vos contrats

-> les embauches intermittente

4. Acquérir des compétences transversales

ATELIER " Exploiter ou céder des droits d'auteur "

intervenant : Valérie Dor

durée : 3h

Prérequis :

Pas de prérequis attendus.

Objectif de l'atelier :

- Comprendre les principes essentiels de la propriété intellectuelle.

Programme :

- _ introduction générale : qu'est-ce-que le droit d'auteur ?
- _ comment et quand contractualiser avec des créateurs ?
- _ spécificité sur le droit des marques et le droit à l'image

Les participants sont invités à poser des questions pratiques par formulaire lors de l'inscription à l'atelier afin que l'intervenante puisse apporter des clés de compréhension sur les sujets amenés par les bénéficiaires.