

## FORMATION @DISTANCE & PRÉSENTIEL

### Durée

2 jours en présentiel (14 h)  
4 matinées en distanciel

### Tarif

890 € HT

### Effectif

8 participants

### Intervenants

Valérie Siemasko-Pellerin

### Dates

9 au 12 mars 2026 @ DISTANCE  
1 & 2 octobre @ GHS

### Horaires

9h30 à 13h - 14h à 17h30 en  
présentiel  
9h30 à 13h à distance

### N° d'agrément

11753874875

Pour accéder au catalogue,  
scannez ce QR code



# DÉVELOPPER SON PROJET ARTISTIQUE

## AVEZ VOUS BESOIN DE CETTE FORMATION ?

- ✓ Vous êtes "artiste-entrepreneur" et souhaitez acquérir une bonne méthode de travail pour mener à bien votre projet artistique,
- ✓ Être capable de mettre en place des stratégies pour avancer plus vite et efficacement.

## OBJECTIFS

- ✓ Donner des outils, des conseils, aux porteurs de projets, afin d'être efficace dans la communication, d'identifier les partenaires et les fidéliser.
- ✓ Maîtriser aussi bien les enjeux de création, production, développement et communication de son projet.

## PRÉREQUIS

- ✓ aucun

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- ✓ Combinaison de cours théoriques et de cas pratiques. Exercices personnalisés.

## PUBLIC

- ✓ Artiste porteur d'un projet artistique
- ✓ Manager/chargé de production.

## PLAN DE FORMATION

### Environnement professionnel

- ✓ Identifier les différents partenaires que l'artiste rencontre tout au long de sa carrière (producteur, manager, RP, éditeur, etc.)
- ✓ Bien définir quelle est la place, le rôle de chacun et à quel moment les solliciter

### Le métier de manager

- ✓ Qu'est-ce qu'un manager ?
- ✓ Son rôle vis à vis des artistes qui l'entourent, sa rémunération, son contrat, etc.
- ✓ Son rôle face aux différents partenaires
- ✓ Vision à 360° du projet

### L'artiste Manager

- ✓ Gestion de son double rôle : quand s'arrête l'artiste et quand commence le manager ?
- ✓ L'exigence et la discipline de l'artiste-manager

### Les contrats

- ✓ Les points importants à ne pas rater sur les contrats (éditeur, label, producteur) qui lieront l'artiste à son/ses partenaires
- ✓ Les comprendre et les analyser avant de les signer, pour être capable de les négocier

### Le booking

- ✓ Identifier son réseau
- ✓ Qui contacter ? Pourquoi et comment ?
- ✓ Les outils nécessaires : savoir établir sa base de données et l'entretenir
- ✓ Envoi des mails et newsletter
- ✓ Outils et conseils pour travailler efficacement

### Communication et stratégie

- ✓ Savoir parler de son projet et le pitcher
- ✓ Apprendre à se présenter
- ✓ Réseaux sociaux, site internet, dossier de presse, EPK. Lequel choisir : pour qui ? Quand ?
- ✓ Stratégie de développement d'un projet : élaboration d'un rétro-planning pour mieux identifier ses besoins ; chercher des partenaires et des financements.

### La posture

- ✓ Quelle est sa place en tant qu'artiste ?
- ✓ Quelle est sa place en tant que manager ?
- ✓ Quelle posture avec ses interlocuteurs ?
- ✓ Le mieux-être de l'artiste au quotidien : savoir prendre du temps pour soi ; s'organiser pour ne pas s'épuiser ; remèdes et astuces

## MOYENS D'ÉVALUATION

- Pendant la formation : évaluation écrite pour valider la bonne compréhension des points abordés ;
- Après la formation : évaluation à chaud

4, rue d'Enghien  
75010 Paris

T 01 53 34 25 25

M formation@ghs.fr

www.ghs.fr

- Remise d'un support écrit
- GHS s'engage à vous faire travailler sur des cas pratiques et répondre à des questions concrètes
- Évaluation par QCM