

# Parcours Métiers d'Art : affirmer son identité, valoriser son savoir-faire et développer sa visibilité

Un parcours complet pour structurer son univers artistique, fixer des prix cohérents et utiliser les réseaux sociaux comme levier de développement de son activité d'artisan d'art.

## Objectifs

- Clarifier son positionnement
- Valoriser son savoir-faire par une tarification juste et assumée
- Développer une communication cohérente et efficace, alignée avec son identité artistique et ses objectifs professionnels.

## Méthodes et moyens

### Pédagogie :

- Apports théoriques illustrés par des cas concrets issus des métiers d'art
- Ateliers pratiques et exercices appliqués
- Études de cas, mises en situation et jeux de rôle
- Échanges collectifs et retours d'expérience
- **Evaluation :**
- Test de positionnement au début de la formation
- Test de connaissance au terme de la formation

### Espace formation :

- Salle de formation adaptée

## Formateur

Formateurs experts en marketing et en gestion d'entreprise

## Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 <sup>er</sup> semestre	2 <sup>ème</sup> semestre
Metz	A. KULICHENSKI Tel : 03 87 39 31 63 akulichenski@cma-moselle.fr	09, 16 et 23 juin (9h-17h)	À définir

\* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.

## **Tarif**

**525 €**

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions\*.

## **Durée**

3 jours - 21 heures



## **Prérequis**

Être artisan d'art

## **Effectifs**

Minimum : 6

Maximum : 12

## **Publics**

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation



## Programme

### Jour 1 – Construire son identité artistique

- Analyser son univers artistique, ses inspirations et ses valeurs
- Clarifier son positionnement et son style
- Construire son récit personnel et professionnel (storytelling)
- Assurer la cohérence entre discours, image et supports de communication
- Atelier pratique : bio, pitch, éléments visuels et graphiques
- Études de cas inspirants dans les métiers d'art

### Jour 2 – Donner un prix à son savoir-faire

- Comprendre les bases de la tarification dans les métiers d'art
- Identifier les coûts directs et indirects
- Découvrir les trois approches de fixation des prix
- Comprendre l'application de la TVA
- Construire et utiliser des outils simples de calcul de prix
- Défendre et argumenter ses tarifs
- Répondre aux objections et aborder la négociation commerciale

### Jour 3 – Les réseaux sociaux au service des métiers d'art

- Comprendre les spécificités des métiers d'art en communication numérique
- Identifier sa valeur culturelle, artistique et commerciale
- Choisir les réseaux sociaux adaptés à son activité
- Développer et décliner son identité visuelle sur les réseaux
- Créer une vitrine numérique cohérente et attractive
- Créer du lien et de l'engagement avec sa communauté
- Élaborer une stratégie simple et opérationnelle
- Organiser et planifier ses publications



## Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



## Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.