Illustrateur, DA, graphiste : communiquer sur son travail pour gagner en visibilité

1 jour / 7 heures
700 € HT | Réf. : G11

Construire une stratégie cohérente pour bâtir son « personal branding » et promouvoir son travail artistique

Compétences visées
Prendre du recul sur son univers créatif pour adapter sa communication à ses moyens et ses objectifs.

Objectifs
- √ Analyser les spécificités et la singularité de sa production artistique
- √ Mettre en mots son univers visuel pour créer un storytelling impactant
- √ Cerner ses prospects pour adapter son portfolio
- √ Identifier les supports de communication les plus adaptés à son univers
- √ Rationaliser ses actions de communication et de prospection

Public concerné
Tous les professionnels de la création et du design (DA, graphistes, illustrateurs...) sont concernés.

Pré-requis
Il est nécessaire d'avoir déjà une production artistique suffisamment dense et un minimum structurée (book / portfolio) pour suivre cette formation.

Profil de l'intervenant.e
Fondatrice d'une agence artistique, spécialisée en illustration, avec 3 ans d'expérience en animation de formation.

Programme

Analyser les spécificités et la singularité de sa production artistique
- Dresser un panorama des tendances graphiques (illustration / presse / édition)
- Se situer dans ce panorama
- Identifier son positionnement / ses axes d'évolution artistique pour affirmer sa singularité
- Détecter les champs d'expression potentiellement rémunérateurs

→ ***Autodiagnostic : regarder son travail comme un communiquant ou un client***

Mettre en mots son univers visuel pour créer un storytelling impactant
- Lister des mots clés pour décrire son travail, son univers, sa personnalité
- De la biographie à l'interview : mettre le storytelling au service de sa communication
- Structurer un « *tone of voice* » en adéquation avec son territoire graphique

→ ***Études de cas + Exercice de rédaction***

Cerner ses prospects pour adapter son portfolio
- Discuter de son marché et des acteurs qui le composent
- Distinguer les champs d'application de son univers graphique et les mettre en perspective par rapport à ses envies personnelles.
- Analyser ses productions et les classer par secteurs / types de prospects
- Réorganiser son portfolio selon les prospects ciblés

→ ***Jeux pédagogiques pour évaluer les portfolios des apprenants***

Identifier les supports de communication les plus adaptés à son univers
- Identifier les principaux canaux de communication (réseaux sociaux, newsletter, supports papier, prospection ciblée...)
- Comparer, selon son public et ses cibles, leurs atouts et leurs inconvénients
- Identifier des contenus éditoriaux cohérents et inspirants
- Évaluer, selon ses forces et ses faiblesses, les canaux les plus pertinents pour améliorer sa visibilité

→ ***Quiz sur la création de contenus en fonction des canaux***

Rationaliser ses actions de communication et de prospection
- Anticiper les besoins et les contraintes de vos prospects afin d'adapter sa communication
- Mesurer le temps nécessaire à ces actions... Et s'y tenir
- Examiner, selon les médias, les contenus qui provoquent de l'engagement
- Décliner ses contenus sur différents médias

→ ***Exercice : créer un calendrier de publications en fonction de votre actualité et des saisonnalités de vos prospects***

ILLUSTRATEUR, DA, GRAPHISTE : COMMUNIQUER SUR SON TRAVAIL POUR GAGNER EN VISIBILITÉ

Sessions programmées

Consultez notre site pour connaître les dates des sessions programmées en présentiel et en distanciel

Modalités en présentiel

Parcours pédagogique

Quiz de positionnement > 1 jour en présentiel > Évaluation des acquis

Méthode pédagogique

Expositive + active : exposés théoriques, contextualisation, brainstorming, mise en situation, exercices en solo et-ou en groupe, feedbacks personnalisés

Moyens techniques

- 1 poste par participant (Mac ou PC, selon votre choix) fourni par nos soins
- Poste de l'intervenant relié à un grand écran ou vidéoprojecteur

Modalités en distanciel

Parcours pédagogique

Quiz de positionnement > 1 jour en classe virtuelle > Évaluation des acquis

Méthode pédagogique

Expositive + active : exposés théoriques, contextualisation, brainstorming, mise en situation, exercices en solo et-ou en groupe, feedbacks personnalisés

Moyens techniques

- Classes virtuelles créées par nos soins
- Chaque apprenant participe à la session avec son ordinateur, connecté à Internet et équipé d'un micro et d'une caméra

Évaluation & suivi

- Validation des acquis pendant la formation grâce à des jeux pédagogiques, des études de cas, des analyses de site
- Suivi d'acquisition des objectifs pédagogiques par l'intervenant
- Évaluation à chaud (en fin de formation) et à froid (à 60 jours)
- Accès illimité par mail à la hotline Swash

Ressources

- Supports de cours dématérialisés
- Abonnement de 3 mois à tuto.com

Site Internet : **www.swash-formation.fr** / Téléphone : **01 55 82 32 26** / Adresse physique : **80, rue Jules Ferry - 93170 Bagnolet** (Métro Gallieni)
Adresse postale : 33, rue Jussieu - 75005 Paris — Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 11 75 632 32 75 auprès du préfet de région d'Île-de-France