

# Illustrateur, DA, graphiste : l'art (difficile) de (se) vendre

1 jour / 7 heures

700 € HT | Réf. : G12

Trouver le juste positionnement par rapport à ses clients pour valoriser au mieux ses prestations

## Compétences visées

Créer un cadre propice à la mise en place et la structuration d'une relation saine avec ses prospects / clients et professionnaliser ses pratiques sur les aspects contractuels, juridiques et budgétaires.

## Objectifs

- ✓ Spécifier le cadre d'une collaboration vertueuse pour toutes les parties prenantes
- ✓ Rappeler les bases liées à la cession de droits et à la propriété intellectuelle
- ✓ Structurer ses propositions pour asseoir sa légitimité
- ✓ Affirmer son assertivité tout en perfectionnant son sens de la diplomatie

## Programme

### Spécifier le cadre d'une collaboration vertueuse pour toutes les parties prenantes

- Interpréter la demande d'un client
  - Traduire et transposer des demandes marketing en brief artistique
  - Évaluer avec justesse les éléments impactant la rémunération
  - Valider les pivots d'une relation juste et pérenne
  - Estimer la « *bonne posture* » : entre enthousiasme créatif et rigueur professionnelle
- **Exercice : sur la base de cas réels, rédiger des réponses cadrées à des propositions de collaboration**

### Rappeler les bases liées à la cession de droits et à la propriété intellectuelle

- Décrire le cadre légal et lister les principaux points d'attention inhérents au Code de la Propriété intellectuelle
  - Cerner les spécificités selon les milieux : communication de marque, presse, édition...
  - Estimer, sur la base de cas réels, la valeur d'une cession de droits
- **Quiz sur la propriété intellectuelle**

## Public concerné

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

## Pré-requis

Aucun.

## Profil de l'intervenant.ee

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

### Structurer ses propositions pour asseoir sa légitimité

- Comparer différents devis
  - Établir un devis « *qui rassure* »
  - Anticiper les leviers de négociation
  - Analyser les contrats / bons de commande de ses clients
  - Détecter les clauses abusives pour les faire supprimer...  
Ou revaloriser votre prestation
- **Exercice : élaborer un devis sur la base des éléments vus dans les 3 premières parties**

### Affirmer son assertivité tout en perfectionnant son sens de la diplomatie

- Développer des éléments de langage pour négocier les retours clients avec une « *assertivité bienveillante* »
  - Se distancier de l'affect pour anticiper les retours client : tester la diplomatie
- **Jeu de rôle : création de binômes « client-artiste » pour simuler des retours sur les aspects créatifs et budgétaires**

## ILLUSTRATEUR, DA, GRAPHISTE : L'ART (DIFFICILE) DE (SE) VENDRE

### 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 + interrogative + active : exposés théoriques, contextualisation, atelier de co-réflexion et débriefing collectif, exercices

##### Moyens techniques

- 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 + interrogative + active : exposés théoriques, contextualisation, atelier de co-réflexion et débriefing collectif, exercices

##### 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 mises en situation et la réalisation d'exercices pratiques
- 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 (slides du cours / exemples de devis, contrats...)
- Abonnement de 3 mois à tuto.com