

La Condamine

12 rue des Fontaines du Temple, 75003 Paris



Organisme de formation : OF_0000013643

La Condamine – Association loi 1901 – SIREN : 819 432 758

Siège social, 19 rue Clauzel, 75009 Paris

Adresse postale : La Condamine, 19 rue Clauzel, 75009 Paris

Mail : contact@lacondamine.org

Téléphone : 06 78 34 80 03

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11755669875 auprès du préfet de
de région d'Ile-de-France

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le numéro 11755669875 auprès du préfet de
Région Ile-de-France.

Siret : 819 432 758 00020

Adresse de correspondance : 19 rue Clauzel, 75009 Paris

La Condamine

12 rue des Fontaines du Temple, 75003 Paris



Programme et fiche de formation

LA CONDAMINE

Outils de gestion, de communication et de développement commercial des acteurs du marché de l'art

Durée de la formation : 45 heures

PROGRAMME DES CYCLES DE FORMATION

VALORISATION SÉMANTIQUE / STRATÉGIE / GESTION DE PROJET

2 cycles complémentaires

Objectif général des formations

L'objectif des formations dispensées par La Condamine est de permettre aux apprenants d'appréhender, comprendre et maîtriser les codes de la valorisation sémantique, de la stratégie de marque et de la gestion de projet au profit de leur activité commerciale. Les formations ont pour but **d'outiller les apprenants et leur permettre d'acquérir les méthodes de communication et de vente innovantes au profit de leur développement commercial**. A l'issue des formations, les apprenants doivent être en mesure de présenter efficacement leur travail (pitch), de penser et mettre en œuvre une stratégie globale, de gérer de façon autonome leur projet et de mettre en place un plan stratégique de communication, de la conception à la mise en œuvre pratique.

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le numéro 11755669875 auprès du préfet de
Région Ile-de-France.

Siret : 819 432 758 00020

Adresse de correspondance : 19 rue Clauzel, 75009 Paris

La Condamine

12 rue des Fontaines du Temple, 75003 Paris



Les méthodes proposées - issues des grandes écoles de commerce, des entreprises, du marketing traditionnel et du marketing digital - sont largement utilisées dans d'autres industries et nécessitent la maîtrise de compétences très larges : communication, création, gestion, organisation, indispensables à la conception puis au développement d'un plan stratégique efficace.

Les différents programmes proposés ont pour **objectifs finaux l'acquisition de capacités professionnelles et opérationnelles concrètes** et indispensables à la résolution des problématiques actuelles des acteurs du marché de l'art, tout cela de façon méthodique, pertinente, rapide et efficace.

Les formations proposées par La Condamine permettront aux apprenants de travailler sur des cas concrets en lien direct avec les problématiques rencontrées par les acteurs du marché de l'art : galeristes, agents, curateurs, artistes, institutions culturelles, entreprises...

Compétences visées par les formations

Les formations proposées par La Condamine ont pour vocation de donner aux apprenants les **clés de compréhension et les outils nécessaires** dans le but d'activer les mécanismes stratégiques inhérents à la valorisation sémantique, à la stratégie de marque et à la gestion de projet. Elles sont divisées en **2 modules indépendants et complémentaires**.

L'objectif du premier module est de permettre aux apprenants **d'acquérir un socle de connaissances et compétences générales**, une posture positive vis-à-vis de la gestion entrepreneuriale et de l'approche du marché afin d'en saisir les enjeux, assimiler le vocabulaire et comprendre les concepts. De la mise en œuvre des outils de valorisation sémantique en fonction de cibles qualifiées, à l'analyse

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le numéro 11755669875 auprès du préfet de
Région Ile-de-France.

Siret : 819 432 758 00020

Adresse de correspondance : 19 rue Clauzel, 75009 Paris

La Condamine

12 rue des Fontaines du Temple, 75003 Paris



du territoire d'activité et des valeurs clés portées par l'entrepreneur, des compétences issues de l'ensemble des branches de la gestion permettent aux apprenants de choisir les **modes de communication et de vente adaptés à leur projet**.

L'objectif du second module est de permettre aux apprenants de **comprendre, développer puis appliquer des mécanismes stratégiques et organisationnels** dans le cadre de leurs activités professionnelles au quotidien. D'abord par l'analyse stratégique interne (entreprise) puis externe (environnement global), ensuite par l'application de la méthode SMART de définition d'objectifs selon différents critères, puis par l'utilisation d'outils de gestion de projet et enfin par le développement d'une méthode qui caractérise les différentes étapes de la vie du client dans son utilisation du produit.

L'objectif étant d'acquérir *in fine*, la **capacité de conquérir de nouveaux clients et de les fidéliser**.

Aussi, les compétences visées par les apprenants sont découpées en 2 grands groupes de compétences que nous décrivons ci-dessous.

L'ensemble des groupes de compétences présentés ci-dessous sont en théorie indissociables dans la mesure où ils sont complémentaires les uns des autres.

1/ Comprendre le marché, l'analyser & définir un projet adapté afin de développer une communication efficace qui se traduit par des ventes

- Développer une compréhension des mécanismes du marché
- Être en mesure de développer une identité et un message de marque
- Être en mesure de présenter un projet à l'écrit comme à l'oral en suscitant l'intérêt
- Être capable de définir le profil type de ses cibles

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le numéro 11755669875 auprès du préfet de
Région Ile-de-France.

Siret : 819 432 758 00020

Adresse de correspondance : 19 rue Clauzel, 75009 Paris

La Condamine

12 rue des Fontaines du Temple, 75003 Paris



- Savoir construire une présentation cohérente en fonction de son interlocuteur
- Comprendre les problématiques et besoins de ses cibles
- Être capable de définir un périmètre géographique d'action
- Savoir établir et assumer des valeurs spécifiques et fortes
- Être en mesure de s'adapter dans la durée

2/ Conception et mise en œuvre d'une stratégie de développement

- Être en mesure d'effectuer un diagnostic stratégique interne et externe
- Être capable de définir des objectifs précis avec la méthode S.M.A.R.T
- Savoir utiliser les outils de gestion de projet afin de planifier son travail
- Être en mesure d'appliquer la méthode AARRR qui caractérise les différentes étapes de la vie du client dans son utilisation du produit
- Être en mesure de déployer une stratégie sur le temps long

Public visé

Professionnels du marché de l'art

Prérequis

Être un professionnel du marché de l'art (galeristes, agents, curateurs, artistes, artisans, institutions culturelles, entreprises...)

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le numéro 11755669875 auprès du préfet de
Région Ile-de-France.

Siret : 819 432 758 00020

Adresse de correspondance : 19 rue Clauzel, 75009 Paris

La Condamine

12 rue des Fontaines du Temple, 75003 Paris



Déroulé de la formation

Formation de 4 mois.

Mois 1

- Tronc commun de 5h dispensé au cours d'une journée. 11h-13h puis 14h-17h. Format collectif. Effectif réduit afin de favoriser la qualité des rencontres et échanges.

- 7h de formation à distance : le stagiaire applique les enseignements vus et développe ses compétences en autonomie à partir des supports de cours. Des contacts par mail et téléphone avec le formateur ainsi que des retours écrits détaillés sont effectués. Ecoute, conseil et mises en relation.

Mois 2 à 4

- Formation individuelle spécifique. 1 rendez-vous individuel de formation de 2h par mois. 4h de formation à distance par mois : le stagiaire applique les enseignements vus et développe ses compétences en autonomie à partir des supports de cours. Des contacts par mail et téléphone avec le formateur ainsi que des retours écrits détaillés sont effectués. Ecoute, conseil et mises en relation.

Tout au long de la formation : 15h de formation collective et individuelle à partir des conférences de La Condamine

Les conférences durent 2h (1h15 de présentation, 45 minutes de questions-réponses et échanges) et sont organisées sur des sujets en rapport avec les *Outils de gestion, de communication et de développement commercial des acteurs du marché de l'art*.

Durant les 4 mois de formation, le stagiaire choisit 5 conférences auxquelles il assiste et dont il applique ensuite les enseignements. Un compte rendu pédagogique détaillé est envoyé à l'issue de chaque conférence. La conférence et le compte-rendu sont le support d'une formation individuelle à distance d'une heure.

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le numéro 11755669875 auprès du préfet de
Région Ile-de-France.

Siret : 819 432 758 00020

Adresse de correspondance : 19 rue Clauzel, 75009 Paris

La Condamine

12 rue des Fontaines du Temple, 75003 Paris



Un accès à la communauté de La Condamine pour créer des opportunités

Intégration à la communauté d'artistes entrepreneurs de La Condamine pour échanger de bonnes pratiques, partager ses expériences, être diffusé et développer des projets collectifs.

Validation des acquis en fin de période de formation

Bilan de fin de formation

Critères de qualité

La Condamine est un organisme de formation DataDocké.

La certification RNCP de l'action de formation proposée est en cours. Elle ouvrira droit à la délivrance d'un diplôme.

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le numéro 11755669875 auprès du préfet de
Région Ile-de-France.

Siret : 819 432 758 00020

Adresse de correspondance : 19 rue Clauzel, 75009 Paris