



Volet Montréal

CLASSE VIRTUELLE : R2021 - 205 / Gérer et développer sa présence en ligne

Durée : 7 heures

Dates : Les samedis 7-14-21-28 novembre 2020 de 10h à 11h45

Coût : 85\$ Veuillez noter que *la valeur réelle* de cette formation est de 471\$

8 participants-es maximum

Lieu de formation : Classe virtuelle sur la plateforme VIA solution. Voir équipements technologiques requis.

8 participants-es maximum

Équipements technologiques requis pour suivre la formation en ligne:

- Un ordinateur;
- Avoir une version récente de d'Adobe Flash Player (version 11.2 ou +) sur votre ordinateur;
- Avoir une caméra web (intégrée ou non);
- L'utilisation d'un casque d'écoute est recommandée, mais pas obligatoire;
- Avoir une connexion haute vitesse stable (filaire);
- Les connexions sans-fil, satellites, mobiles USB et cellulaires ne sont pas recommandées;
- Être l'unique utilisateur du réseau à utiliser la connexion internet.

Description

Un artiste étant un créateur doublé d'un entrepreneur, promouvoir ses œuvres adéquatement pourrait l'aider à vivre de son art, élargir son réseau professionnel, assurer sa visibilité, développer son marché, son public, etc. Parmi les moyens disponibles, Internet est une plateforme de choix qui propose de multiples avenues. Or, la compétition peut être grande sur Internet. Un artiste soucieux de promouvoir son travail et développer sa clientèle (consommateurs et diffuseurs) se donnera les moyens adéquats, selon son budget, sa pratique, ses publics et le temps qu'il peut investir dans cette activité. À cet égard, certains préféreront une approche plus passive, d'autres seront proactifs et chercheront à faire un usage optimal et diversifié des outils disponibles.

Différentes stratégies de communication et divers outils sont accessibles pour les artistes qui souhaiteraient accroître leur visibilité sur Internet (à des fins commerciales ou non). Car, si un site Internet, une page Facebook ou LinkedIn est un impératif pour un artiste, comment faire un usage optimal de ces outils? Comment rentabiliser l'investissement que représente un site Internet? Comment développer et fidéliser son public grâce à Internet? Pour un artiste qui s'interroge sur ces points, il devient alors impératif de s'informer des outils existants, mais aussi de se doter des stratégies adaptées à ses besoins et aux canaux de communication choisis, pour obtenir les retombées désirées.

Clientèle cible

Artiste en arts visuels qui souhaite développer une meilleure stratégie de communication sur les réseaux sociaux.

Objectifs

- > Amener le participant à réfléchir sur ses besoins et ses ressources pour développer sa présence sur le Web en fonction de ses objectifs de carrière
- > Outiller le participant pour lui permettre de développer et fidéliser sa clientèle grâce au Web
- > Conscientiser le participant au potentiel de réseautage professionnel sur le Web
- > Acquérir des connaissances de base en cybermarketing

Contenu

Déroulement de la formation

1. Présentation de la formatrice et présentations individuelles des participants

2. Gérer et entretenir sa présence en ligne en fonction de ses besoins :

Mise en contexte : Survol de la pénétration d'Internet et des appareils technologiques dans les habitudes des Québécois et des Canadiens; présentation du plan numérique culturel québécois

2.1 Présentation des avantages des marchés de niche sur le Web

2.2 Sommaire des avantages pour les artistes de développer et gérer leur présence en ligne

3. Présentation d'outils Web

Les participants seront invités à présenter les outils qu'ils utilisent eux-mêmes ainsi que ceux d'autres artistes dont la présence en ligne les a marqués.

3.1 Exemples de plateformes existantes — de type réseaux, Facebook, Twitter, Pinterest, You Tube, LinkedIn, Tumblr, etc.

3.2 Exemples de plateformes CMS – site personnalisé : Indexhibit, Wordpress, Go Daddy, Archivart

3.3 Exemples de plateformes de vente en ligne – de type réseau et site personnalisé : Etsy, Saatchi online, Liki, Magento

4. Les bases du E-Marketing

4.1 Utiliser les réseaux sociaux pour élargir son réseau et ainsi développer son réseau professionnel (artistes, résidences, médias spécialisés et diffuseurs)

4.2 Optimiser les référencement des contenus diffusés (gestion, notions de base HTML)

4.3 Courriels (gérer ses listes de courriel, outils gratuits pour la mise en page, etc.)

4.4 Gérer sa présence sur les médias sociaux

4.5 Gérer une campagne promotionnelle sur le Web (achat de mots-clés, médias sociaux, etc.)

4.6 Usages des outils statistiques (Google analytics, page Facebook, Etsy, etc.)

5. Gérer ma présence Web — activité de synthèse

Cette étape de la formation vise à mettre en parallèle les notions apprises, les outils présentés en fonction des objectifs du participant et de ses ressources. Des grilles d'analyse seront fournies. Les participants présenteront leur stratégie Web aux autres et un dialogue pourra prendre forme entre les participants sur les meilleures pratiques du Web, adaptées à leurs besoins.

Avec la participation financière de



Avec la collaboration de :



Résultats attendus

- > Utilisation optimale des outils Web pour les artistes en arts visuels
- > Développement et fidéliser leurs clientèles
- > Hausse de la visibilité des artistes visuels sur le Web, meilleure connaissance des artistes québécois de la part de la population québécoise
- > Autonomie accrue des artistes participants en matière de promotion de leur travail sur le Web.

Stratégie pédagogique

- > Exposés théoriques
- > Études de cas
- > Exercices pratiques
- > Discussion de groupe
- > Cahier didactique

Formatrice



Matilde Perruslet offre la formation Développer et gérer sa présence en ligne aux membres du RAAV depuis janvier 2016. Travaillant actuellement dans le secteur des communications pour la fonction publique canadienne, elle a préalablement travaillé à l'Université d'Ottawa comme gestionnaire de contenu Web et au Conseil des métiers d'art du Québec comme chargée de projet Web. Elle a aussi travaillé pour quelques compagnies médias Web en développement d'affaires. Parmi ses projets artistiques, elle a réalisé une résidence d'artiste au Mexique et elle a participé au programme de mentorat du RAAV. Matilde Perruslet est titulaire d'une Maîtrise en commerce électronique aux HEC de Montréal. Elle possède également le DESS en gestion d'organismes culturels de HEC et elle est Bachelière de l'UQAM en arts visuels et médiatiques.

Crédit photo: Benoit Lamothe

Pour obtenir plus d'information :

Nathalie Dussault, chargée de projets au développement professionnel

formation@raav.org / Téléphone ligne directe : 514-866-9906 - lundi au vendredi de 9h à 17h.

Avec la participation financière de



Avec la collaboration de :

