



T H E
MEDIA FACULTY

FORMATIONS 2020

Caalogue de formations en ligne et en présentiel de THE MEDIA FACULTY
pour les professionnels des médias.

Sommaire

FORMATIONS PRODUCTION EN LIGNE ET EN PRESENTIEL

Les étapes d'une production audiovisuelle	Page 4
Établir et gérer un budget de production de fiction	Page 5
Marketing des médias : Tour d'horizon du marché et des OTT pour optimiser la distribution de son contenu	Page 6

FORMATIONS «DIGITAL» EN LIGNE ET EN PRESENTIEL

Développer son trafic avec le bon référencement (SEO SEA SMO)	Page 7
Maitriser et gérer sa e-réputation	Page 8
Formation Google Adwords (SEA) Initiation+Approfondissement	Page 9
Les fondamentaux du Référencement Naturel (SEO)	Page 10
Formation « Stratégie sur les Réseaux Sociaux » (Facebook, LinkedIn, Instagram...)	Page 11
Maitriser les fondements de Google Analytics	Page 12

FORMATIONS FINANCES EN LIGNE ET EN PRESENTIEL

Analyse et gestion financière générale - module 1	Page 13
Analyse et gestion financière générale - module2 (avec mise en place d'outils)	Page 14
Savoir lire un bilan et un compte de résultat	Page 15
Utilisation de tableaux de bords financiers	Page 16
La finance pour non-financiers	Page 17
Rédaction d'un Business Plan	Page 18
Monter une coproduction internationale aux USA	Page 19
Comprendre les règles des contrats de la production aux USA	Page 20
Savoir bien gérer sa trésorerie	Page 21

FORMATIONS «LOGICIEL» EN LIGNE ET EN PRESENTIEL

Developper les performances avec Microsoft Excel (Module 1)	Page 22
Developper les performances Microsoft Excel - Préparer des maquettes de travail (module 2)	Page 23
Developper ses performances graphiques avec InDESIGN	Page 24
Les fondamentaux du montage vidéo avec le logiciel PREMIERE	Page 25

FORMATION JURIDIQUE EN LIGNE ET EN PRESENTIEL

Comment exploiter l'œuvre audiovisuelle ? Grands principes du droit d'auteur et du droit à l'image dans l'audiovisuel	Page 26
Maitriser les différents contrats de travail dans le secteur de l'audiovisuel	Page 27

FORMATION LANGUE EN LIGNE ET EN PRESENTIEL

Anglais des médias	Page 28
--------------------------	---------

FORMATIONS « NÉGOCIATION » EN LIGNE ET EN PRESENTIEL

TOP™ « The Science Of Negotiation » - Effective Persuasion Accelerators	Page 29
TOP™ « The Science Of Negotiation » - Power Words	Page 30
TOP™ « The Science Of Negotiation » Negotiation - Getting the Upper hand / Mentalists' technics	Page 31
La Négociation Raisonnée - module 1	Page 32
La Négociation Difficile - module 2	Page 33

FORMATION « POSTURE » / COMMUNICATION

Perfectionnez votre communication face camera	Page 34
---	---------

SUIVI DE CARRIÈRE A DISTANCE ET PRESENTIEL

Outplacement	Page 35
VAE	Page 36
Bilan de compétences	Page 37
Qui sommes-nous ?	Page 38

Les étapes d'une production audiovisuelle

OBJECTIF

Une formation pour comprendre et anticiper les étapes d'une production ; sourcing des idées, pré-développement, vente, développement, budgets, production, post-production et diffusion..

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur de la culture, des médias et du numérique.

Aucun pré-requis n'est demandé.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux journées de formation en ligne comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive (sondages en temps réel, quizz, et interactions avec les participants).

SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

INTERVENANTS

Eric PELLEGRIN, Producteur chez BRIDGES.

DATE

(à déterminer)

DURÉE

2 journées de 6 heures.

TARIF

625 euros HT la journée.

OBJECTIFS

- Apprendre à sourcer les idées et leurs auteurs. Comment se décider et lancer un projet. Quelle stratégie adopter aujourd'hui, pour quels diffuseurs et quels moyens y apporter.

- Vendre un projet : à quel stade l'envoyer, quelles étapes à définir avant, de quoi a-t-on besoin, et comment être prêt.

- Entrer en développement avec une chaîne, c'est bien plus qu'écrire. La question du rôle du producteur et de ce qu'il doit faire en développement.

- Appréhender les budgets du paysage audiovisuel. Les stratégies pour ne pas se retrouver bloqué. Et la question du dimensionnement de sa production.

- Anticiper le tournage : recruter, organiser, dérouler et parer aux imprévus.

- Savoir planifier la post-production.

- Connaître ce qui vous attend en diffusion, promotion. La vie après la première diffusion, festivals et ventes internationales.

JOUR 1

(10h - 13h)

« Trouver des sujets »

- Sourcer : *Où trouver ses sujets ? / entretenir le relationnel / Comprendre les diffuseurs*
- Définir : *Le bon format / De quoi on parle et quel est le genre ? / Les référents / Les livrables du dev et la stratégie*
- Pré-Développer : *Éditorial / Attitude / refs / Technicité*

Commencer à les vendre

- Où ça ?
- De quoi avez-vous besoin ? *D'un pitch / D'une affiche ? / D'un dossier / D'une présentation ?*
- Quand envoyer ? *Quand c'est prêt. / À qui ? / Quand relancer ?*

(14h30 - 18h)

Entrer en convention chaîne

- Continuer à «mener la danse»
- Obtenir le «GO» en prod
- Budgets et les contrats : *contrats (Avec les agents, avec la chaîne) / budgets et la part de copro*

Les budgets

- Pré-Développement & Développement
Les coûts des options / Montants / Financement
- La Production
Echelles de budgets / Construire le budget
- Exemples de budgets

JOUR 2

(10h - 13h)

La Production

- Organisation du tournage
- Equipe
- Points spéciaux

La Post-production

- Etapes, chiffres-clés, vigilances
- Livraison, livrables et coûts liés

(14h30 - 18h)

Diffusion & Promotion

- Soutien au programme, partenariats, promo.
- Contenus additionnels
- Question des festivals
- Vie après diffusion

Questions & Réponses

- Echanges
- Bilan

Établir et gérer un budget de production de fiction

OBJECTIF

Une formation en gestion de production audiovisuelle dans le domaine spécifique de la fiction pour comprendre et maîtriser les différents enjeux du budget, du montage financier d'un projet. Appréhender les différentes étapes et les moyens nécessaires à l'établissement et le suivi des différents coûts inhérents à la fabrication d'une œuvre.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur de l'audiovisuel portant un projet de fiction et/ou en recherche de financement.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Une journée de formation en ligne comprenant des exposés théoriques et des exemples pratiques. Les cours sont dispensés à l'aide d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive.

30 minutes de gestion personnalisées basées sur des questions réponses individuelles incluses.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuillé de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

INTERVENANTS

Anne Santa Maria, après un parcours en tant que conseillère de programme pour TF1 et productrice de fiction TF1 Productions, Fremantle Media, Newen est aujourd'hui consultante en stratégie de contenu auprès de différents acteurs du marché de l'audiovisuel (MIPTV, Warner TV France, producteurs indépendants, etc.) et contribue régulièrement à international à des festivals et des marchés en tant que conférencière.

OBJECTIFS

- Maîtriser les différentes dépenses par étapes dans la durée de la production d'une œuvre de fiction
- Relier son projet éditorial à sa faisabilité budgétaire
- Identifier les mécanismes des aides et des fonds de soutiens aux différentes étapes de la production
- Maîtriser l'élaboration d'un plan de financement en réponse à son budget

Programme

(9h - 13h)

Maîtriser les différentes dépenses par étapes dans la durée de la production d'une œuvre de fiction :

- Le développement
- La vente à un diffuseur, une plateforme
- La préparation et l'élaboration des équipes artistiques et techniques
- Le tournage : suivi des équipes de production
- La postproduction et la livraison

Relier son projet éditorial à sa faisabilité budgétaire :

- Le devis CNC, la convention collective de la production audiovisuelle
- Les postes artistiques du devis : acquisition de droits et spécificités de rémunération des droits
- Repérer les grandes lignes des moyens techniques et des besoins de personnels: gérer le plan travail et établir un coût de production
- Repérer des leviers de négociation dans un devis

(14h30 - 17h30)

Identifier les mécanismes des aides et des fonds de soutiens aux différentes étapes de la production :

- Le calcul du COSIP, les aides sélectives, automatiques
- Repérer et répondre aux différentes aides institutionnelles et professionnelles
- Organiser son rendu de comptes

Maîtriser l'élaboration d'un plan de financement en réponse à son budget :

- Le devis estimatif, la marge du producteur
- Le montage financier
- Évaluation des risques, des responsabilités et des recettes.

Toutes nos formations sont adaptables sur-mesure :
Tél : 01 43 55 00 40 ou info@themediafaculty.com

Marketing des médias : Tour d'horizon du marché et des OTT pour optimiser la distribution de son contenu

OBJECTIF

Une formation pour s'informer des dernières tendances dans le marketing des médias et pouvoir optimiser la distribution de son contenu sur les nouvelles plateformes OTT et le digital.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur de la culture, des médias et du numérique.

Aucun pré-requis n'est demandé.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Une journée de formation en ligne comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets.

Les cours sont dispensés à l'aide d'un d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive (sondages en temps réel, quizz, et interactions avec les participants).

SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

INTERVENANTS

Rémi TERESZKIEWICZ, Président de Miluna Productions & Consulting, CEO de BETA SERIES

DATE

(à déterminer)

DURÉE

1 journée de 7 heures.

TARIF

450 euros HT la journée.

OBJECTIFS

- Décrypter la distribution des contenus sur ce paysage audiovisuel en pleine mutation : usages des consommateurs, fonctionnement et stratégie des acteurs historiques et nouveaux entrants, modèles économiques, innovation et opportunités

- Avoir une compréhension plus spécifique des nouveaux modèles développés par les GAFAANS (publicité, production des séries, business modèle OTT)
- Donner des solutions pour optimiser la distribution et la promotion de ses contenus au travers d'études de cas concrètes
- Avoir un éclairage européen sur ces sujets pour partager des best practices et comprendre nos marchés voisins

MATINÉE (10h - 13h)

- Etat des lieux du marché audiovisuel français 2020, enjeux technologiques, impact des nouveaux usages et de la crise ; benchmark européen ;
- Analyse par segment (production européenne et américaine, distribution en salle, segment « home entertainment », télévision – free & pay, telcos et acteurs « OTT ») : modèles économiques historiques et nouvelles opportunités, stratégies des acteurs (historiques et nouveaux entrants) et perspectives post-crise.

APRÈS-MIDI (14h30 - 18h)

- Stratégies et tactiques marketing des GAFAANS ; cas concrets sur tous les acteurs avec un focus sur les séries TV
- Point sur la data et ses réels usages, comment toucher son audience en «B2C» avec les plateformes OTT
- Les solutions pour optimiser la distribution de ses contenus : actions marketing de la stratégie à l'opérationnel

Développer son trafic avec le bon référencement (SEO SEA SMO)

OBJECTIF

Comprendre le référencement et savoir maîtriser les principes du référencement sur le web pour l'appliquer sur ses propres sujets.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel qui souhaite obtenir plus de visibilité sur internet. Aucun pré-requis n'est demandé.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux journées de formation en ligne comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive (sondages en temps réel, quizz, et interactions avec les participants).

SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

INTERVENANTS

Jérémy Rigoulat

Fondateur de Voltee.fr
Expert Web et Marketing Digital. Référent digital capable d'identifier et d'accompagner la création de solutions numériques au sein de structures : création de sites web, mise en place de solutions e-commerce, publicité en ligne (webmarketing), outils d'optimisation de la production dans le cloud et maintenance.

DATE

(à déterminer)

DURÉE

2 journées de 6 heures.

TARIF

450 euros HT la journée.

OBJECTIFS

- Distinguer les différences entre référencement naturel, payant et médias sociaux.
- Maîtriser les fondamentaux du SEO, SEA et SMO.
- Être en mesure d'établir une stratégie de référencement pour son entreprise.

JOUR 1

(10h - 13h)

INTRODUCTION

- Minute vocabulaire sur le SEM
- Les différences et complémentarité des techniques
- Comprendre les enjeux du référencement

LES FONDAMENTAUX DU SEO

- Définir et trouver les meilleurs mots clés
- Optimiser l'arborescence de son site
- Optimiser ses URL pour le référencement
- Être visible grâce au balisage sémantique
- Optimiser son contenu éditorial
- Rédiger pour le SEO
- Les outils pour aller plus loin

(14h30 - 18h)

CRÉER DES CAMPAGNES SEA

- En savoir plus sur Google Adwords : créer ses annonces et groupes d'annonces
- Connaître Google AdSense
- Les enchères et systèmes de monétisations : CPA, CPC, CPM, CPL...
- Panorama des différentes campagnes possibles
- Optimiser ses campagnes grâce aux mots clés
- Planifier ses campagnes grâce à Adwords Keyword Planner

JOUR 2

(10h - 13h)

RENFORCER SA STRATÉGIE SMO POUR GÉNÉRER DU TRAFIC

- Google My Business, à quoi ça sert ?
- Focus sur Pinterest et son référencement
- Facebook, LinkedIn, Instagram, quel usage en faire ?
- Relayer mon contenu sur les réseaux sociaux

(14h30 - 18h)

ÉTABLIR SA STRATÉGIE D'ENTREPRISE

- Définir quel levier est le plus efficace pour mon entreprise
- Quel budget dois-je y consacrer ?

Maitriser et gérer sa e-réputation

OBJECTIF

Exposer les notions et concepts de base de l'e-réputation et de l'identité numérique. La formation aborde l'ensemble des étapes du processus de gestion de sa e-réputation, de la conception à la mise en œuvre opérationnelle. L'ensemble de ces éléments sera illustré par des exemples et des études de cas.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel qui souhaite gérer sa propre réputation sur Internet.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux journées de formation en ligne comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive (sondages en temps réel, quizz, et interactions avec les participants).

SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

INTERVENANTS

Jérémy Rigoulat

Fondateur de Voltee.fr
Expert Web et Marketing Digital. Référent digital capable d'identifier et d'accompagner la création de solutions numériques au sein de structures : création de sites web, mise en place de solutions e-commerce, publicité en ligne (webmarketing), outils d'optimisation de la production dans le cloud et maintenance.

DATE

(à déterminer)

DURÉE

2 journées de 6 heures.

TARIF

450 euros HT la journée.

OBJECTIFS

- Effectuer un diagnostic de sa présence en ligne ;
- Définir une stratégie et déterminer ses cibles ;
- Connaître les outils permettant de développer sa visibilité sur internet ;
- Construire, optimiser et entretenir sa marque personnelle sur le web ;
- Dynamiser sa présence digitale ;
- Travailler son image personnelle / celle de son entreprise sur LinkedIn ;
- Optimiser son profil personnel/ en assurer la promotion.

JOUR 1

Introduction à l'étude de l'identité numérique et de l'e-réputation

- risques liés au mélange vie privée / vie professionnelle,
- marque employeur et recrutement 2.0

Evaluation et défense de sa présence sur internet

- audit,
- sécurisation,
- points juridiques de la défense numérique,
- veille sur son nom et sa marque

JOUR 2

Préparation de son plan d'action 2.0

- bilan professionnel,
- cible et influenceurs,
- stratégie 2.0, biographie,
- choix des outils adaptés)

Outils de gestion de sa e-réputation

- utilisation des réseaux sociaux,
- prise de parole sur le web,
- e-portfolio, carte de visite 2.0,
- sites de partage de contenu,
- identité numérique globale)

Construction d'une stratégie social media sur LinkedIn

Toutes nos formations sont adaptables sur-mesure :
Tél : 01 43 55 00 40 ou info@themediafaculty.com

Formation Google Adwords (SEA) Initiation+Approfondissement



OBJECTIF

Savoir créer une campagne Adwords et l'optimiser.
Comprendre les notions avancées de référencement payant afin d'être capable de créer, de gérer et d'optimiser les différents types de campagnes Adwords.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Communiquants, Webmasters, Chef de projet, Assistant E-Marketing.
Pré-requis : Maîtrise de base du web et connaissance minimale du référencement

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux journées de formation en ligne comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive (sondages en temps réel, quizz, et interactions avec les participants).

SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de

INTERVENANTS

Jérémy Rigoulat
Fondateur de Voltee.fr
Expert Web et Marketing Digital. Référent digital capable d'identifier et d'accompagner la création de solutions numériques au sein de structures : création de sites web, mise en place de solutions e-commerce, publicité en ligne (webmarketing), outils d'optimisation de la production dans le cloud et maintenance.

DATE

(à déterminer)

DURÉE

2 journées de 6 heures.

TARIF

450 euros HT la journée.

OBJECTIFS

- Savoir paramétrer un compte Google Ads (AdWords)
- Définir le plan des campagnes et un budget
- Comprendre les enjeux du score de qualité
- Savoir créer une campagne de A à Z.

JOUR 1

Introduction

- Historique de Google
- Présentation du cours

Découvrir Adwords

- Principes de fonctionnement
- Description des annonces
- Enjeux et intérêts

Créer 1 campagne Adwords Search

- Les paramètres de la campagne
- Définir les zones géographiques
- Sélectionner les supports
- Déterminer son budget quotidien
- Planifier la campagne
- Créer son premier groupe d'annonce
- Définir son enchère

Créer ses annonces

- Les règles de base
- Critères d'amélioration (taux clic)
- Optimisation de ses annonces
- Erreurs courantes

Utiliser une méthodologie

- Définir sa cible
- Lister les mots clefs
- Créer ses annonces
- Évaluer les résultats

JOUR 2

Créer des annonces vidéos

- Différents formats
- Les supports
- Outil de création

Bibliothèques partagées

- Définir des mots clefs à exclure

Utiliser les Outils d'Adwords

- Générateurs de mots clefs
- Outil de prévisualisation
- Opportunités
- Autres outils

Appréhender le Remarketing

- Principes de fonctionnement
- Création d'audience
-

Organiser sa campagne Adwords

- Structure de campagne et choix des mots clés
- Focus : le ciblage large modifié
- Paramètres de campagne
- Paramètres d'annonces
- Budget partagé
- Les extensions de liens annexes
- Stratégie de marque

Bien comprendre Display

- Paramètres d'annonces Display
- Méthodes de ciblage Display

Les optimisations avancées

- Annonces dynamiques

Bien comprendre le Remarketing

Utiliser Adwords Editor

- Organisation des campagnes

Découvrir Bing Ads

Mettre en oeuvre vos campagnes

Toutes nos formations sont adaptables sur-mesure :
Tél : 01 43 55 00 40 ou info@themediafaculty.com

Les fondamentaux du Référencement Naturel (SEO)

OBJECTIF

Comprendre le fonctionnement du référencement naturel.
Maîtriser les différentes étapes d'un projet de référencement.
Connaître les outils à utiliser et suivre ses résultats.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Cette formation, sur le référencement s'adresse à tout professionnel qui veut optimiser le référencement de ses sites et services sur internet.
Pré-requis : Connaissance de l'outil Internet, notions de communication et d'HTML.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux journées de formation en ligne comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive (sondages en temps réel, quizz, et interactions avec les participants).

SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de

INTERVENANTS

Jérémy Rigoulat
Fondateur de Voltee.fr
Expert Web et Marketing Digital. Référent digital capable d'identifier et d'accompagner la création de solutions numériques au sein de structures : création de sites web, mise en place de solutions e-commerce, publicité en ligne (webmarketing), outils d'optimisation de la production dans le cloud et maintenance.

OBJECTIFS

- Pouvoir utiliser le référencement naturel comme levier d'acquisition de visiteurs, leads ou clients
- Comprendre et intégrer les algorithmes des moteurs de recherche, leurs fonctionnements et les adaptations nécessaires du site à ces algorithmes
- Etre capable de bâtir une stratégie de liens efficace
- Maîtriser les principaux outils de SEO et ses concepts tels que la longue traîne, la densité des mots clé, le link baiting ou le page rank
- Savoir analyser le trafic et les conversions
- Savoir écrire pour le Web et diffuser son contenu dans une optique de création d'expériences client et de partage sur les réseaux sociaux

DATE

(à déterminer)

DURÉE

1 journée de 6 heures.

TARIF

450 euros HT la journée.

Programme

Pendant cette journée de formation, notre expert en SEO partagera ses connaissances approfondies du référencement naturel avec vous. De l'élaboration de votre stratégie SEO, aux pénalités Google en passant par l'optimisation du contenu de votre site, nous vous proposons une formation complète et de qualité pour vous apporter les meilleures connaissances.

- **Introduction**
- **Les moteurs de recherche**
- **Construire une stratégie SEO**
- **Optimiser la structure du site**
- **Optimiser le contenu du site**
- **L'indexation du site Internet**
- **Le netlinking**
- **Les pénalités de Google**
- **Pour aller plus loin**
- **Conclusion**

Toutes nos formations sont adaptables sur-mesure :
Tél : 01 43 55 00 40 ou info@themediafaculty.com

Formation « Stratégie sur les Réseaux Sociaux » (Facebook, LinkedIn, Instagram...)

OBJECTIF

L'utilisation professionnelle de Facebook, Twitter, Instagram ou encore LinkedIn ne se fait pas de la même façon qu'une utilisation personnelle. Vous découvrirez également comment faire de la publicité sur les réseaux sociaux pour accroître votre communauté et votre visibilité.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Cette formation, sur le référencement s'adresse à tout professionnel qui souhaite communiquer sur internet. Pré-requis : Connaissance de l'outil Internet, notions de communication et d'HTML.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux journées de formation en ligne comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive (sondages en temps réel, quizz, et interactions avec les participants).

SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

INTERVENANTS

Jérémy Rigoulat
Fondateur de Voltee.fr
Expert Web et Marketing Digital. Référent digital capable d'identifier et d'accompagner la création de solutions numériques au sein de structures : création de sites web, mise en place de solutions e-commerce, publicité en ligne (webmarketing), outils d'optimisation de la production dans le cloud et maintenance.

OBJECTIFS

- Utiliser les statistiques visibles des différents services pour développer sa présence.
- Les meilleures applis et services pour quel usage.
- Astuces avancées.
- Objectifs des publicités Facebook, LinkedIn, «Twitter», Instagram, ...
- Audiences personnalisées et segmentées.
- Cas pratiques analysés.

DATE

(à déterminer)

DURÉE

2 journée de 6 heures.

TARIF

450 euros HT la journée.

Jour 1

Stratégies et tactiques

- Quels sont les objectifs ?
- KPIs et drivers pour les médias sociaux
- Définir une identité et territoires de marque
- Les différents types de communautés
- Modèle de stratégie de contenu 360° + calendrier

Facebook pour les marques

- Comment développer l'audience de sa page ?
- Étude de cas : 10 bonnes pratiques
- Socialiser son site web avec Facebook

Marketing de l'image avec Instagram

- Fonctionnalités avancées
- Développer l'audience de son profil «marque»
- 10 bonnes pratiques
-

Marketing 360° avec les médias sociaux

- Favoriser les réflexes de type «UGC»
- Utilisation experte des hashtags
- Les outils de suivi des tendances
- Lancer une campagne virale sur les médias sociaux
- Cas pratique : promouvoir un jeu ou un concours «multiplateforme»

Jour 2

Optimiser sa présence sur Twitter

- Éléments avancés de la page
- Faire de la relation presse digitale avec Twitter
- Les tweets en 20 bonnes pratiques
- Utiliser les statistiques «Twitter»
- Objectifs des publicités «Twitter»
- Audiences personnalisées avec Twitter

LinkedIn : stratégies et tactiques

- Optimisation avancée des profils
- Gérer les préférences LinkedIn
- Savoir publier sur LinkedIn
- Éléments indispensables à une page entreprise

Snapchat : nouveau idéal pour les marquess

- Zoom sur les fonctionnalités avancées
- Développer son compte Snapchat
- Discover : les médias arrivent sur Snapchat
- Publicité et opérations de communication

Optimiser une chaîne YouTube

- Optimiser une chaîne YouTube
- Paramètres avancés de la chaîne YouTube
- Gestion des vidéos, des «Playlists», etc.
- Optimisation des vidéos pour le SEO

Toutes nos formations sont adaptables sur-mesure :
Tél : 01 43 55 00 40 ou info@themediafaculty.com

Maitriser les fondements de Google Analytics

OBJECTIF

Comprendre le fonctionnement de Google Analytics pour son site ou son service.
Savoir lire les résultats, les interpréter et mettre en place le plan d'action relatif aux résultats.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Cette formation, sur le référencement s'adresse à tout professionnel qui veut optimiser le référencement de ses sites et services sur internet.
Pré-requis : Connaissance de l'outil Internet, notions de communication et d'HTML.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux journées de formation en ligne comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive (sondages en temps réel, quizz, et interactions avec les participants).

SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de

INTERVENANTS

Jérémy Rigoulat

Fondateur de Voltee.fr
Expert Web et Marketing Digital. Référent digital capable d'identifier et d'accompagner la création de solutions numériques au sein de structures : création de sites web, mise en place de solutions e-commerce, publicité en ligne (webmarketing), outils d'optimisation de la production dans le cloud et maintenance.

DATE

(à déterminer)

DURÉE

1 journée de 6 heures.

TARIF

450 euros HT la journée.

OBJECTIFS

- Comprendre les fondamentaux de la mesure site-centric : méthodologie utilisée, limite des données, les principales fonctionnalités de Google Analytics
- Savoir paramétrer l'outil pour collecter les bons indicateurs
- Acquérir une vision globale des outils de mesure sur Internet
- Comprendre les complémentarités avec Google Analytics
- Utiliser ce dernier pour optimiser son site et ses campagnes Internet
- Connaitre et maîtriser les outils qui permettront d'analyser efficacement chaque levier de trafic sur Internet

Programme

- **Google Analytics, pour quoi faire ?**
- **Configuration, organisation, interfaces...**
- **Comprendre les indicateurs fondamentaux**
- **Comprendre et configurer des objectifs de conversion.**
- **Comprendre et configurer des segments d'audience.**
- **Découvrir des fonctionnalités « cachées » très utiles.**
- **Mesurer les sources de trafic (campagne, email, social, partenaire...)**
- **Analyses de l'Audience : Quelle est la nature et structure de l'audience ?**
- **Analyses de l'Acquisition : Quelles sont les performances des sources de trafic ?**
- **Analyses du Comportement : Quel est l'engagement des utilisateurs ?**
- **Analyses des Conversions : Quels sont les résultats du site ?**
- **Créer et partager un tableau de bord personnalisé.**

Analyse et gestion financière générale module 1

OBJECTIF

Mise en place d'un service contrôle de gestion adapté à votre activité. Les outils aides et supports.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

comptables, chef comptable, raf, daf, manager dirigeant

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

une journée de formation en ligne avec partage d'écran, le support est communiqué tout au long de la formation .

SUIVI & ÉVALUATIONS

envoi de la présentation de l'intervenant.

INTERVENANTS

Céline de Bellis, coach professionnelle, manager de transition, DAF.

DATE

(à déterminer)

DURÉE

1 journée de 6 heures.

TARIF

450 euros HT

OBJECTIFS

Comprendre votre périmètre d'activité, pouvoir faire un reporting efficace d'analyse de la société.

Jour 1

(10h - 13h)

- définition du contrôle de gestion, base et évolution
- technique d'approche de mise en place d'un service d'analyse de gestion ; ressource, force et qualités requises
- performer le support technique (logiciels comptables, fichiers excel etc...)

(14h30 - 17h30)

- reporting efficace : comment gagner en temps et en efficacité
- fréquence et usage : comment regrouper efficacement l'information
- tableaux de bord, BP, tableau de trésorerie : définition générale

Analyse et gestion financière générale module2 (avec mise en place d'outils)

OBJECTIF

Mise en place d'un service contrôle de gestion adapté à votre activité. Les outils aides et supports.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

comptables, chef comptable, raf, daf, manager dirigeant

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

une journée de formation en ligne avec partage d'écran, le support est communiqué tout au long de la formation .

SUIVI & ÉVALUATIONS

envoi de la présentation de l'intervenant.

INTERVENANTS

Céline de Bellis, coach professionnelle, manager de transition, DAF.

DATE

(à déterminer)

DURÉE

2 journée de 6 heures.

TARIF

450 euros HT la journée.

OBJECTIFS

Ce module de formation complète celui intitulé « Analyse et gestion financière générale » par 2 journées : mise en place contrôle de gestion avec tableaux de bord, trésorerie et Business Plan.

Comprendre votre périmètre d'activité, pouvoir faire un reporting efficace d'analyse de la société.

Jour 1

(10h - 13h)

- définition du contrôle de gestion, base et évolution
- technique d'approche de mise en place d'un service d'analyse de gestion ; ressource, force et qualités requises
- performer le support technique (logiciels comptables, fichiers excel etc...)

(14h30 - 17h30)

- reporting efficace : comment gagner en temps et en efficacité
- fréquence et usage : comment regrouper efficacement l'information
- tableaux de bord, BP, tableau de trésorerie : définition générale

Jour 2

(10h - 13h)

- comment trouver l'information fiable, la fréquence de mise à jour
- le tableau de bord : outil de pilotage
- analyse des données : comment réagir

(14h30 - 17h30)

- tableaux de bord et bilans/CR
- préparation du budget frais fixes (frais généraux) ou trouver l'information, comment la traiter ?
- exploiter votre BP avec la projection business

Jour 3

(10h - 13h)

- préparation du budget frais fixes (frais généraux) ou trouver l'information, comment la traiter ?
- exploiter votre BP avec la projection business

(14h30 - 17h30)

- élaboration d'une maquette de trésorerie idéale
- comment vérifier le cash avec le budget et l'activité ?

OBJECTIF

Savoir lire un bilan et un compte de résultat et pouvoir comprendre les données de chaque rubrique.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

service financier, dirigeant d'entreprise.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

en ligne avec partage d'écran, le support est communiqué tout au long de la formation .explications détaillés avec exemples tout au long du module . Analyse de situations.

SUIVI & ÉVALUATIONS

envoi de la présentation de l'intervenant.

INTERVENANTS

Céline de Bellis, coach professionnelle, manager de transition, DAF.

DATE

(à déterminer)

DURÉE

1 journée de 6 heures.

TARIF

450 euros HT la journée

OBJECTIFS

Ce module de formation va permettre la lecture de bilans et autres documents comptables qui y sont rattachés via des, analyses de situations réelles.

Elle va également permettre de comparer des données et de savoir trouver les points de force et faiblesses.

Programme (10h - 13h)

- Bilans et CR présentation rapide : synthèse
- approche de l'outil comptable, plans, analytique
- une information, un code, une analyse possible

(14h30 - 17h30)

- Les pièges de lecture rapide
- comment croiser les données et comprendre le Bilan et le CR
- audit et analyse des états financiers : les leviers

OBJECTIF

Mettre en place des tableaux de bord pour comprendre et piloter votre entreprise.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Service comptable et financier, manager dirigeant, chef de service.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Une journée de formation en ligne avec partage d'écran, le support est communiqué tout au long de la formation.

SUIVI & ÉVALUATIONS

envoi de la présentation de l'intervenant.

INTERVENANTS

Céline de Bellis, coach professionnelle, manager de transition, DAF.

DATE

(à déterminer)

DURÉE

1 journée de 6 heures.

TARIF

450 euros HT la journée

OBJECTIFS

Ce module de formation va permettre de définir vos outils et ce qui vous servira d'indicateurs pour piloter et comprendre votre activité.

Savoir demander les informations et feedback pour exploiter des données fiables et contrôler

Jour 1

(10h - 13h)

- Que peut on trouver dans un tableau de bord : définition des besoins essentiels
- comment trouver l'information fiable, la fréquence de mise à jour
- le tableau de bord : outil de pilotage

(14h30 - 17h30)

- analyse des données : comment réagir
- tableaux de bord et bilans/CR
- le BP, le tableau de bord, le CR : comment réunir et réconcilier les services ?

OBJECTIF

Les opérations financières : analyse des flux financiers leviers et forces.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

RAF, DAF, service comptable et cadre dirigeant.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Une journée de formation en ligne avec partage d'écran, le support est communiqué tout au long de la formation.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant.

INTERVENANTS

Céline de Bellis, coach professionnelle, manager de transition, DAF.

DATE

(à déterminer)

DURÉE

1 journée de 6 heures.

TARIF

450 euros HT la journée

OBJECTIFS

Pouvoir mettre en place des leviers cash de base.

Gagner en efficacité et optimiser votre comptabilité.

Programme

(10h - 13h)

- Définition des actions possibles, tous secteurs confondus
- Vos outils et services externes : analyse du périmètre de recouvrement de créance

(14h30 - 17h30)

- Dailly et cession de créances : étude des coûts et gains
- Subventions, levées de fonds : les partenaires possibles
- Autres possibilités : études du périmètre audiovisuel

Rédaction d'un Business Plan

OBJECTIF

Réaliser son Business plan.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Service comptabilité, finance ou dirigeant, un ordinateur muni d'excel.
Pré-requis : Connaissance ou suivi du Module 1 Excel

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Une journée de formation en ligne avec partage d'écran, le support est communiqué tout au long de la formation .Matinée consacrée à la compréhension du BP, après midi à la mise en pratique.

SUIVI & ÉVALUATIONS

envoi de la présentation durant la formation, transferts de fichiers d'études adaptées tout au long de la journée.

INTERVENANTS

Céline de Bellis, coach professionnelle, manager de transition, DAF.

DATE

(à déterminer)

DURÉE

1 journée de 6 heures.

TARIF

1250 euros HT

OBJECTIFS

Ce module de formation va permettre pouvoir préparer son Business Plan et le moduler en fonction des fluctuations d'activité.

Programme

(10h - 13h)

- définition des centres de couts et de l'activité de l'entreprise
- comprendre l'activité et les outils et plans comptables
- etudes cas : analyse d'une société type

(14h30 - 17h30)

- à l'aide de supports communiqués tout au long de l'après midi préparation de votre bp
- préparation du budget frais fixes (frais généraux) ou trouver l'information, comment la traiter ?
- exploiter votre BP avec la projection business

Monter une coproduction internationale aux USA

OBJECTIF

Monter une coproduction aux usa: quels sont les étapes, droits et obligations du côté de la finance.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

charges ou directeurs de productions, raf, daf, cadre dirigeants.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

une journée de formation en ligne avec partage d'écran, le support est communiqué tout au long de la formation.

SUIVI & ÉVALUATIONS

envoi de la présentation de l'intervenant.

INTERVENANTS

Céline de Bellis, coach professionnelle, manager de transition, DAF.

DATE

(à déterminer)

DURÉE

1 journée de 6 heures.

TARIF

1.250 euros HT

OBJECTIFS

Préparer une coproduction aux USA tout en respectant les règles du droit américain et du droit français.

Les étapes d'une coproduction, les particularités de l'environnement aux USA.

Programme

(10h - 13h)

- les co productions : vos devoirs et obligations : les termes du contrat de base : quelques notions juridiques
- vos interlocuteurs locaux : répartition des rôles et missions

(14h30 - 17h30)

- réaliser le budget et le coût : vos comptes multi devises
- les étapes indispensables administratives
- les points de veille, sécuriser votre production

Comprendre les règles des contrats de la production aux USA

OBJECTIF

Les opérations financières : analyse des flux financiers leviers et forces.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

RAF, DAF, service comptable et cadre dirigeant.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Une journée de formation en ligne avec partage d'écran, le support est communiqué tout au long de la formation.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant.

INTERVENANTS

Céline de Bellis, coach professionnelle, manager de transition, DAF.

DATE

(à déterminer)

DURÉE

1 journée de 6 heures.

TARIF

1250 euros HT

OBJECTIFS

Pouvoir mettre en place des leviers cash de base.

Gagner en efficacité et optimiser votre comptabilité.

Programme

(10h - 13h)

- Définition des actions possibles, tous secteurs confondus
- Vos outils et services externes : analyse du périmètre de recouvrement de créance

(14h30 - 17h30)

- Dailly et cession de créances : étude des coûts et gains
- Subventions, levées de fonds : les partenaires possibles
- Autres possibilités : études du périmètre audiovisuel

Savoir bien gérer sa trésorerie

OBJECTIF

Pouvoir gérer sa trésorerie, mettre en place un cash flow.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

toute personne souhaitant mettre en place un suivi de trésorerie ou en comprendre le fonctionnement. Avoir un eveil au support Excel (suivre module correspondant).

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Une journée de formation en ligne qui permet de mettre en place sur Excel une maquette aboutie de cash flow. le support est communiqué tout au long de la formation.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

INTERVENANTS

Céline de Bellis, coach professionnelle, manager de transition, DAF.

DATE

(à déterminer)

DURÉE

1 journée de 6 heures.

TARIF

450 euros HT la journée

OBJECTIFS

- Comprendre les principe d'une trésorerie saine.
- Les meilleures pratiques pour prévenir d'un risque.
- La notion de budget / forecast.
- La gestion et l'analyse court - moyen - long terme.

Jour 1

(10h - 13h) Gestion de la Trésorerie

- Révision des basiques Excel
- Quels sont les besoins et les réponses d'un outils de trésorerie ?
- Quels sont les services support pour réaliser votre plan de trésorerie ?

(14h30 - 17h30) Applications pratiques

- Elaboration d'une maquette de trésorerie idéale
- Comment vérifier le cash avec le budget et l'activité ?

Developper les performances avec Microsoft Excel (Module 1)

OBJECTIF

Développer le potentiel d'information sur Microsoft Excel, raccourcir les délais et gagner en fiabilité.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

tout utilisateur qui souhaite utiliser Excel. Matériel indispensable : un ordinateur avec Excel.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Etudes de cas concrets adaptés au secteur audiovisuel. La formation se déroule en 2 étapes :

Matinée centrée sur les utilisations de base. Après midi à développer des techniques et utilisations de formules adaptées : somme.si.ens somme prod, recherchev, rechercheh, bdsomme, nb etc...

SUIVI & ÉVALUATIONS

envoi de la présentation durant la formation, transferts de fichiers d'études adaptées tout au long de la journée

INTERVENANTS

Céline de Bellis, coach professionnelle, manager de transition, DAF.

DATE

(à déterminer)

DURÉE

1 journée de 6 heures.

TARIF

450 euros HT la journée

OBJECTIFS

- Créer ses propres tableaux ressources d'information, tout en utilisant des données externes
- Partir avec des tableaux clé en main adaptés avec son activité et ses besoins

Programme

(10h - 13h)

- Présentation du logiciel, quelques formules de base automatiques
- Utilisation et formation au langage outils : étude du menu et des possibilités d'Excel
- Préparation de quelques tableaux et bases pour utilisation des tableaux croisés dynamiques (TCD)

(14h30 - 17h30)

- Révision des basiques, formules, TCD (abordé en matinée)
- Utilisation des formules et astuces pour réaliser un suivi de prod et rendu de compte
- Utilisation de formules « dates » pour réaliser un tableau de trésorerie, des écritures d'inventaire

Developper les performances Microsoft Excel Préparer des maquettes de travail (module 2)

OBJECTIF

Utiliser Excel pour centraliser les données, et synthétiser l'information..

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Service comptabilité, gestion, finance:
Avoir suivi la formation module 1.
Matériel indispensable : un ordinateur avec Excel.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Etudes de cas concrets à l'aide de supports adaptés au secteur d'activité.
Lecture de supports txt, transposition pour utilisation en base de donnée, croisement de plusieurs bases pour analyse.

SUIVI & ÉVALUATIONS

envoi de la présentation durant la formation, transferts de fichiers d'études adaptées tout au long de la journée.

INTERVENANTS

Céline de Bellis, coach professionnelle, manager de transition, DAF.

DATE

(à déterminer)

DURÉE

1 journée de 6 heures.

TARIF

450 euros HT la journée

OBJECTIFS

- Créer ses propres tableaux ressources d'information, tout en utilisant des données externes.
- Partir avec des tableaux clé en main adaptés avec son activité et ses besoins.

Programme

(10h - 13h)

- Révision des prérequis
- Retranscription et analyse de bases «alien» pour restructuration sur excel
- Préparation d'une base exploitable pour analyse CR, bilan : mise en place de tables de correspondance

(14h30 - 17h30)

- Révision des basiques, formules, TCD (abordé en matinée)
- Utilisation des formules et astuces pour réaliser un suivi de prod et rendu de compte
- Utilisation de formules « dates » pour réaliser un tableau de trésorerie, des écritures d'inventaire

Créer ses outils graphiques avec InDesign

OBJECTIF

Savoir utiliser InDesign pour rendre plus intelligible tous types de présentation.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur des industries culturelles et créatives telles que l'audiovisuel, le gaming, le numérique, la culture.
Matériel indispensable : un ordinateur avec InDesign.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Etudes de cas concrets venant des participants, si possible, à l'aide de supports adaptés au secteur d'activité.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation durant la formation, transferts de fichiers d'études adaptées tout au long de la journée.

INTERVENANTS

Caroline et Julien Magre, fondateurs du studio whitepapierstudio (www.whitepapier.com).

Studio spécialisé dans la direction artistique et graphisme dans le domaine de l'édition culturelle (Musée du Jeu de Paume, Centre George Pompidou, le Bal, les Editions Textuel, Filigranes...)

DATE

(à déterminer)

DURÉE

2 journée de 6 heures.

TARIF

625 euros HT la journée.

OBJECTIFS

- Définir les besoins et trouver des solutions;;
- «Plus le message est clair et défini, plus la forme sera percutante et efficace» ;
- Rendre intelligible une idée et sa présentation ;
- Rendre le contenu plus lisible, moderne, sexy et vendeur ;
- Comprendre le pourquoi d'une typographie ;
- Comment bien utiliser et maîtriser l'utilisation du logiciel In-Design.

Programme

JOUR 1

- Introduction.
- Présentation du logiciel.
- Comprendre le lien entre typographie et message
- Générer un fichier traitable par tous.
- Traitement d'une image par des exemples.
- Présentation rapide des projets des participants et premiers conseils sur celles-ci.
- Questions /réponses.

JOUR 2

- Présentation de quelques travaux pro de whitepapierstudio.
- Présentation d'éditions (livres, journal, magazine...) en relation avec les besoins/attentes des participants.
- Brainstorming autour des besoins futurs de chacun.
- Retour des intervenants sur les projets en individuel.
- Echanges croisés en plénière sur les difficultés rencontrées et les solutions trouvées.
- Conclusion et perspectives.

Les fondamentaux du montage vidéo avec Premiere

OBJECTIF

Savoir traiter et organiser un projet de montage vidéo.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur des industries culturelles et créatives telles que l'audiovisuel, le gaming, le numérique, la culture. Matériel indispensable : un ordinateur avec Premiere.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Etudes de cas concrets venant des participants, si possible, à l'aide de supports adaptés au secteur d'activité.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation durant la formation, transferts de fichiers d'études adaptées tout au long de la journée.

INTERVENANTS

Gabriel Viallet, Chef monteur intermittent du spectacle depuis 6 ans, il travaille pour de nombreuses sociétés de production audiovisuelles sur des projets divers tels que documentaires, séries télé, publicités, clips musicaux, films institutionnels...Diplômés de l'ESRA et d'un master d'Histoire du cinéma à La Sorbonne.

DATE

(à déterminer)

DURÉE

1 journée de 6 heures.

TARIF

450 euros HT la journée

OBJECTIFS

- Organiser un projet de montage ;
- Importer des vidéos ;
- Monter ces vidéos selon les besoins ;
- Exporter la séquence montée.

Programme

(10h - 13h)

- Présentation du logiciel Premiere et plus sommairement de la suite Adobe dont il fait parti
- Créer et structurer un projet de montage selon une procédure claire et universelle de façon à pouvoir être repris et poursuivi facilement par une éventuelle autre personne

(14h30 - 17h30)

- Importer dans le projet des rushes de sources diverses
- Assembler ces différentes vidéos pour créer une séquence montée et exporter la séquence montée dans un format exploitable

Comment exploiter l'œuvre audiovisuelle ?

Grands principes du droit d'auteur et du droit à l'image dans l'audiovisuel



THE MEDIA FACULTY

OBJECTIF

Une formation juridique pour acquérir les connaissances utiles pour protéger les créations audiovisuelles et savoir comment négocier et sécuriser l'exploitation de l'œuvre audiovisuelle.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur des industries culturelles et créatives telles que l'audiovisuel, le gaming, le numérique, la culture (Directeur de production, Game Producer, Marketing, Dirigeant, etc.). Aucun pré-requis n'est demandé.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Une journée de formation en ligne comprenant des exposés théoriques et pratiques à l'appui de retour d'expérience concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive. 30mn de gestion personnalisée incluse.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

INTERVENANTS

Camille DOMANGE,
Avocat à la Cour et Fondateur du Cabinet CDO (Ex-EndemolShine / Ministère de la Culture et de la Communication). Professionnel confirmé dans les domaines de la culture, du numérique et des médias depuis plus d'une dizaine d'années, Camille Domange a été dernièrement Group General Counsel & Public Affairs Director et Compliance Officer du Groupe média EndemolShine France qu'il avait rejoint en 2014 en tant que Directeur Juridique du Groupe Endemol France. Il était précédemment Chef du Département des Politiques Numériques au Ministère

DATE

10 septembre 2020

DURÉE

1 journée de 6 heures.

TARIF

1250 euros HT

OBJECTIFS

- Cerner le cadre juridique de la protection des créations audiovisuelles
- Comprendre le cadre juridique du droit à l'image
- Sécuriser le cadre d'exploitation de l'œuvre audiovisuelle
- Négocier son contrat avec un diffuseur

Programme

(10h - 13h)

Cerner le cadre juridique de la protection des créations intellectuelles audiovisuelles

- Identifier une œuvre protégeable
- La titularité des droits d'auteur
- Les droits voisins du droit d'auteur : artiste interprète, producteur de phonogramme et de vidéogramme et entreprises audiovisuelles
- Les prérogatives conférées par le droit d'auteur
- Étude de cas : la protection du format audiovisuel à travers l'analyse de la jurisprudence récente

Cerner le cadre juridique du droit à l'image

- La notion de droit à l'image et du droit au respect de la vie privée
- Réaliser des captations audiovisuelles
- Connaître les conditions de diffusion de brefs extraits
- Droit à l'image des biens mobiliers et immobiliers

(14h30 - 17h30)

Sécuriser l'exploitation directe de l'œuvre audiovisuelle

- Les conditions de cession : formalisme, étendue des droits cédés, destination, durée de la cession et lieu d'exploitation des droits
- La rémunération de l'auteur
- La garantie de jouissance paisible
- Optimiser la protection de l'œuvre audiovisuelle

Négocier le cadre d'exploitation de l'œuvre audiovisuelle

- Distinction entre le régime du droit de diffusion et du droit d'exploitation audiovisuelle
- Etablir une stratégie de négociation et négocier les conditions essentielles de vente et d'exploitation de l'œuvre audiovisuelle
- Les clauses clés des contrats avec les diffuseurs

Toutes nos formations sont adaptables sur-mesure :
Tél : 01 43 55 00 40 ou info@themediafaculty.com

Maitriser les différents contrats de travail dans le secteur de l'audiovisuel.

OBJECTIF

Une formation juridique pour acquérir les connaissances utiles pour protéger les créations audiovisuelles et savoir comment négocier et sécuriser l'exploitation de l'œuvre audiovisuelle.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur des industries culturelles et créatives telles que l'audiovisuel, le gaming, le numérique, la culture (Directeur de production, Game Producer, Marketing, Dirigeant, etc.). Aucun pré-requis n'est demandé.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Une journée de formation en ligne comprenant des exposés théoriques et pratiques à l'appui de retour d'expérience concrets pouvant venir des participants. Les cours sont dispensés à l'aide d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

Programme

1. Le choix du contrat de travail

- Les différents statuts contractuels (CDI, CDD, Intermittents, Permanents)
- Les différents motifs de recours au CDD (durée, conditions de renouvellement...)
- Les spécificités du CDD d'usage dans les professions de l'audiovisuel et du spectacle

2. Le contenu du contrat de travail

- Les clauses essentielles du contrat de travail (durée du travail, rémunération...)
- Les obligations issues des conventions collectives applicables

INTERVENANTS

Benoit CAZIN,

Avocat à la Cour, cabinet Spring Legal. I intervient tant en conseil qu'en contentieux dans tous les domaines du droit du travail, des relations sociales et de la sécurité sociale.

Il conseille et assiste les entreprises – notamment dans les secteurs de l'audiovisuel, du cinéma et de la culture – dans leurs projets, leurs développements et leurs transformations RH, leurs négociations et leurs formations. Rompu à la recherche de solutions négociées, dans le traitement des risques psychosociaux et dans la lutte contre les harcèlements, il accompagne également les entreprises dans le cadre des enquêtes internes que l'employeur doit diligenter lorsqu'une situation de souffrance a été identifiée.

OBJECTIFS

- Acquérir les réflexes pour choisir, rédiger et rompre les différents types de contrats de travail ;
- Sécuriser vos pratiques.

DATE

(à déterminer)

DURÉE

1 journée de 6 heures.

TARIF

1000 euros HT

(10h - 13h)

(14h30 - 17h30)

3. L'embauche

- La conclusion du contrat
- Les formalités à respecter

4. La rupture du contrat de travail

- Les principaux cas de rupture (rupture de l'essai, cas de rupture des CDD et des CDI)
- Les formalités de fin de contrat

5. Les risques de requalification

- Les cas de requalification en CDI (non-respect des règles de fond et de forme applicables au CDD, lien de la subordination des prestataires extérieurs...)
- Les sanctions encourues et les enjeux financiers

OBJECTIF

Une formation sur mesure pour perfectionner son anglais et maîtriser le vocabulaire propre au monde de l'audiovisuel.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur de la culture, des médias et du numérique.
La formation peut-être individuelle ou groupée.
Aucun pré-requis n'est demandé.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Accompagnement par un coach pendant un nombre d'heures estimé au démarrage.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à émarger.
Envoi des présentations des intervenants.

INTERVENANTS

Laura LEMENS BOY, Dirigeante de LCB Medias & Marketing Ltd. De nationalité britannique avec plus de 30 ans d'expérience du monde audiovisuel international, Laura Lemens Boy vous propose un coaching linguistique en anglais qui vous permettra d'optimiser vos chances de développer votre business à l'international. Laura a exercé dans de nombreux domaines de l'audiovisuel et elle a également une grande connaissance du monde de la communication, le marketing et les relations presse en France et à internationale. Laura a dispensé auparavant des cours au DESS de l'Audiovisuel de la Sorbonne Paris 1

OBJECTIFS

- Maîtriser le lexique professionnel propre au secteur des médias (digital, audiovisuel ou encore cinéma, selon la requête) ;
- S'exprimer avec aisance en langue anglaise dans un contexte de travail.

DURÉE

Etablie suite à un entretien préliminaire, en fonction du niveau et des besoins.

TARIF

Sur devis.

PROGRAMME

Ces différentes phases peuvent être adaptées en fonction des besoins spécifiques à chaque personne accompagnée.

- Apprentissage du vocabulaire spécifique à différentes situations professionnelles (conference calls, présentations, entretiens, réunions, etc.) ;
- Travail sur la compréhension des interlocuteurs à l'oral ainsi que des textes écrits ;
- Travail sur la fluidité de l'expression, et notamment sur l'appréhension des accents anglais et américain ;
- Simulations d'échanges.

TOP™ « The Science Of Negotiation »

Effective Persuasion Accelerators - Module A

OBJECTIF

In this session, you will learn the most important keys that lead human interactions, and how to move smoothly from the initial conversation with a total stranger (your prospect) to the Closing.
This will boost your success in getting your desired results..

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Professionals from all industries - who work with people, face-to-face or remotely, and need to convince them to take a desired action, such as buy a product / idea / service / agree / disagree etc.
Language : English

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Three-hour on-line training that takes you through the brain's neuroscience rational of the TOPTM method, explains you what you should avoid during a negotiation situation - and - what are the 'magical' technics you should use.
The platform to be used is one of the well-known on-line-conference tools - which will enable to hold an interactive session, where questions can be answered in real-time.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Slides and material of the presentation will be sent to participants.

Les Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

Programme

Business transactions occur between people, human beings.

In this session, you will learn the most important keys that lead human interactions, and how to move smoothly from the initial conversation with a total stranger (your prospect) to the Closing.

This will boost your success in getting your desired results.

These principles are based on scientific, academic research of the Human brain's neuroscience, coupled with practical field experience of Persuasion leaders- and are being packaged in a practical, easy-to-understand and easy-to-implement methods and technics.

In the Agenda :

- How reliable are "Facts"? based on the human neuroscience and psychology
- Influence acceleration methods
- Drivers for action
- Instant rapport generation
- Storytelling

INTERVENANTS

Alon LAOR,
Co-founder of CXP Consulting, is an expert in complex business negotiations taking place in international environments.
Alon held senior executive positions both at global Hi-Tech giants (DEC/Compaq/HP/Comverse/Infosys) as well as startups (leading some to IPO or acquisitions).
Alon has created the TOP™ (Technics Of Persuasion), program which helps professionals from a broad range of sectors to successfully achieve their objectives.

OBJECTIFS

- Learn how to instantly create rapport and trust
- Understand the proven, effective approach to generate a winning negotiation attitude
- Learn effective communication methods
- Master the TOP™ influence technics
- Boost your closing rate and business performance

DATE

(à déterminer)

DURÉE

1/2 journée de 3 heures.

TARIF

450 euros HT la journée

TOP™ « The Science Of Negotiation »

Power Words

OBJECTIF

In this session, you will learn the most important keys that lead human interactions, and how to move smoothly from the initial conversation with a total stranger (your prospect) to the Closing.
This will boost your success in getting your desired results..

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Professionals from all industries - who work with people, face-to-face or remotely, and need to convince them to take a desired action, such as buy a product / idea / service / agree / disagree etc.
Language : English

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Three-hour on-line training that takes you through the brain's neuroscience rational of the TOPTM method, explains you what you should avoid during a negotiation situation - and - what are the 'magical' technics you should use.
The platform to be used is one of the well-known on-line-conference tools - which will enable to hold an interactive session, where questions can be answered in real-time.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Slides and material of the presentation will be sent to participants.

Les Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

Programme

You normally have short time to communicate your message, so it is vital to use the right words that help drive people toward your goal.

Unfortunately, words can be translated and understood in different ways, hence - it is important to use the effective, power words that impact the brain to make the desired impact.

Have you ever wondered how Mentalists and publicity copywriters convince their audience to act the way they want them to?

In this section, you will learn magical words -based on Neuroscience and field experience, which will make your negotiation much easier, and will help you influence your audience in a smooth, transparent way.

In the Agenda :

- Power talk - how to talk in an authoritative , yet, trustworthy and amicable fashion
- How to influence through active Listening
- The power of words:
 - *How to get the "YES"*
 - *Words to Avoid vs. Magical words to use*
 - *Phrases to avoid vs. Power phrases to use*
- Planting thoughts overview (& Hidden commands)
- Storytelling

INTERVENANTS

Alon LAOR,
Co-founder of CXP Consulting, is an expert in complex business negotiations taking place in international environments.
Alon held senior executive positions both at global Hi-Tech giants (DEC/Compaq/HP/Comverse/Infosys) as well as startups (leading some to IPO or acquisitions).
Alon has created the TOP™ (Technics Of Persuasion), program which helps professionals from a broad range of sectors to successfully achieve their objectives.

OBJECTIFS

- Master negotiation conversation
- Develop a "Mentalist" approach to influential conversation
- Predict what customers will say, before they actually say it
- Shorten significantly the sales cycle, and accelerate the time to "Yes"
- Know how to convey a trustful message and prevent difficult objections
- Increase dramatically your closing success rate, while cutting-down your time and resource investment in the negotiation

DATE

(à déterminer)

DURÉE

1/2 journée de 3 heures.

TARIF

450 euros HT la journée

TOP™ « The Science Of Negotiation »

Negotiation - Getting the Upper hand / Mentalists' technics



THE
MEDIA FACULTY

OBJECTIF

In this session, you will learn the most important keys that lead human interactions, and how to move smoothly from the initial conversation with a total stranger (your prospect) to the Closing.
This will boost your success in getting your desired results..

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Professionals from all industries - who work with people, face-to-face or remotely, and need to convince them to take a desired action, such as buy a product / idea / service / agree / disagree etc.
Language : English

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Three-hour on-line training that takes you through the brain's neuroscience rational of the TOP™ method, explains you what you should avoid during a negotiation situation - and - what are the 'magical' technics you should use.

The platform to be used is one of the well-known on-line-conference tools - which will enable to hold an interactive session, where questions can be answered in real-time.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Slides and material of the presentation will be sent to participants.

Les Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

INTERVENANTS

Alon LAOR,
Co-founder of CXP Consulting, is an expert in complex business negotiations taking place in international environments. Alon held senior executive positions both at global Hi-Tech giants (DEC/Compaq/HP/Comverse/Infosys) as well as startups (leading some to IPO or acquisitions). Alon has created the TOP™ (Technics Of Persuasion), program which helps professionals from a broad range of sectors to successfully achieve their objectives.

OBJECTIFS

Master the science of negotiation, and handle it with ease and comfort to dramatically increase your success rate.

Shorten the time from the first meeting to the closure, and make your customers thanking you for helping them solve their issues by buying your product/service!

RESUME DE LA FORMATION

Business transactions are full of obstacles: Unwilling prospects, vicious competition, "fighting" against the unknown...

You -like many others- most probably had thought to yourself «How does selling come so naturally to some, but seems so painful, complicated and uneasy to others?».

Even those who do not consider themselves as "sales" are actually selling ALL the time: trying to push forward your idea in a meeting, asking a colleague to do something, try to explain why you are late in delivery your task... This is true in business environment, as well as in your personal interactions.

In this challenging, dynamic and ever-changing environment, Objections and oppositions are natural part of the sales process, and sometimes cause a great frustration and discomfort.

Well, negotiations and objection management can be as easy as handling a conversation with a friend on a relaxed Saturday night.

You can learn how enjoyable it can be, avoid any discomfort -> and make your work highly profitable!

You can learn the process of the ultimate sales-machine; embody the right attitude which turns you into a Partner, not a Sales-person.

Moreover, you will learn how objections can & should be welcomed, rather than being afraid of them.

They represent a great opportunity for you to create separation between you and competitors. Negotiations are full with rejections, but high-performers handle objections, hurdles and rejection in ways that will surprise you.

- The building-blocks of an effective negotiation process
- Negotiation methods
- Value-based negotiation
- Opposition and Objections
 - * Get the upper hand - the 'mentalist' way
 - * Objection handling
 - ◇ Methods
 - ◇ Specific objections, for example:
 - Your price is too high
 - I'd like to think it over
 - I need to check this with others
 - We already have a similar solution
 - ...and any other...
- Framing and Re-framing
- Asking effective questions

Toutes nos formations sont adaptables sur-mesure :
Tél : 01 43 55 00 40 ou info@themediafaculty.com

Programme

OBJECTIF

Une formation pour appréhender les mécanismes de la négociation raisonnée «gagnant/gagnant» applicable dans toutes les situations de négociation quel que soit les secteurs. Ces principes de négociation sont adéquats dans des situations professionnelles où les parties ont vocation à se côtoyer sur le long terme. Les accords doivent tenir longtemps.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

tout professionnel travaillant dans tous les secteurs dont celui des médias et le numérique
Aucun prérequis.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Une journée de formation en ligne comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive (sondages en temps réel, quizz, et interactions avec les participants).

SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

INTERVENANTS

Karine Riahi,

Karine Riahi est spécialisée en droit de la propriété intellectuelle. Ses domaines d'intervention couvrent des techniques juridiques ayant trait à la production et à la gestion des créations intellectuelles, et à leur environnement économique. Elle a développé une approche transversale des enjeux du numérique et des data et traite des questions des données personnelles, des objets connectés et de la domotique. Elle intervient tant en conseil qu'en contentieux et médiation. Karine Riahi a rapidement créé son premier cabinet, en 1994, puis a intégré KGA en 2008 pour y développer le département IP/ IT, qu'elle a quitté pour fonder SPRING LEGAL.

DATE

(à déterminer)

DURÉE

1 journée de 6 heures.

TARIF

625 euros HT la journée

OBJECTIFS

- Former à une technique de négociation différente de celle de « couper la poire en deux ».
- Cette méthode s'attache au contraire à permettre la compréhension et à l'appréhension juste des intérêts mutuels aux fins d'un résultat qui satisfait les intérêts de chaque partie.
- Méthodologie d'étude préalable de la position et des intérêts adverses.
- Détermination des intérêts et freins réciproques et mutuels.
- Mise en place du résultat de la négociation.

Programme

(9h - 13h)

- Le contexte de la Négociation Raisonnée
- L'opportunité ou pas d'une Négociation raisonnée
- Mise en place des règles et critères : séparer les personnes de leurs intérêts
- Comment créer la confiance
- Identification des intérêts des parties : privilégier les intérêts plutôt que les positions
- Comment rester ferme sur ses intérêts et souples sur la manière de les atteindre

(14h30 - 17h30)

- Arriver à déterminer les intérêts mutuels ?
- Quels sont les éléments à mettre en avant dans la négociation ?
- Pratique de la négociation : les jeux de rôles
- Interchanger ses positions pour se mettre à la place de l'autre
- Comment construire une solution commune
- Finalisation de la négociation : le diable est dans les détails

OBJECTIF

Une formation pour appréhender les mécanismes de la négociation difficile à partir des principes de la «négociation raisonnée» applicable dans toutes les situations de négociation quel que soit les secteurs.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Tout professionnel travaillant dans tous les secteurs dont celui des médias et le numérique.

Une légère connaissance des principes de la négociation raisonnée. Formation sur une journée théorie et exercices pratiques.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Une journée de formation en ligne comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive (sondages en temps réel, quizz, et interactions avec les participants).

SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

INTERVENANTS

Karine Riahi,

Karine Riahi est spécialisée en droit de la propriété intellectuelle. Ses domaines d'intervention couvrent des techniques juridiques ayant trait à la production et à la gestion des créations intellectuelles, et à leur environnement économique.

Elle a développé une approche transversale des enjeux du numérique et des data et traite des questions des données personnelles, des objets connectés et de la domotique. Elle intervient tant en conseil qu'en contentieux et médiation.

Karine Riahi a rapidement créé son premier cabinet, en 1994, puis a intégré KGA en 2008 pour y développer le département IP/ IT, qu'elle a quitté pour fonder SPRING LEGAL.

DATE

(à déterminer)

DURÉE

1 journée de 6 heures.

TARIF

625 euros HT la journée

OBJECTIFS

- Identification des comportements de contournement
- Positionnement et solutions face à ces comportements
- Négociation raisonnée et position de repli
- L'intégration des mécanismes de la médiation
- Mise en place du résultat de la négociation

Programme

(9h - 13h)

- Rappel des principes de la négociation raisonnée
- Le contexte, identifier les intérêts mutuels
- Anticiper les difficultés de la négociation en reconnaissant rapidement les manœuvres de contournement
- Typologie des profils réfractaires, comment bien identifier les types de profils réfractaires
- Quelle stratégie aux fins de neutraliser les tactiques d'obstructions
- Résister à la manipulation

(14h30 - 17h30)

- Connaître ses latitudes de négociation : ses meilleures et ses pires solutions de rechange
- Savoir utiliser le savoir ces expertises
- Savoir rester sur son terrain
- Permettre à l'autre de ne pas perdre la face : comment démontrer l'existence d'intérêts mutuels
- Finaliser sa négociation raisonnée

Perfectionnez votre communication face caméra

OBJECTIF

Une formation, très utile en télétravail, pour améliorer sa prise de parole face caméra, lors de visio conférence ou de créations de contenus vidéos.

Clés et astuces rendront vos relations digitalisées plus efficaces et d'autant plus agréables !

Grâce à cet atelier pratique, vous vous entraînerez face caméra en recevant du feedback pour améliorer votre impact.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel souhaitant améliorer sa communication face caméra lors de réunions, entretiens ou production de vidéos.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux sessions de formation en ligne, de 3 h chacune, alliant partage d'informations et outils applicables immédiatement :

- Partage de références, de conseils concrets et d'exemples inspirants.
- Exercices pratiques face caméra.
- Feedback : regard sur soi, des autres et de l'expert.

Les ateliers sont animés à l'aide d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive (interactions avec les participants, sondages en temps réel, exercices de pitch ou de voix face caméra...)

SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

INTERVENANTS

Florence Sandis,

Florence Sandis est autrice, réalisatrice TV, coach, formatrice et conférencière.

Diplômée de Sciences Po Paris, du DESS de Communication audiovisuelle de la Sorbonne et de l'école centrale d'hypnose de Paris, Florence Sandis travaille depuis plus de 20 ans dans le secteur audiovisuel (Saban, TF1, Capa TV...) et s'est spécialisée, parallèlement, dans l'accompagnement des talents, en entreprises, en privé et dans l'enseignement supérieur. Elle est l'auteur notamment du livre « Brisez le plafond de verre : 12 clés pour réussir au féminin » (Ed Michel Lafon).

OBJECTIFS

- Réussir votre communication face caméra.
- Adaptez le regard, la posture et la voix.
- Choisir le bon décor et optimiser le son.
- Mettre en valeur ce qui fait votre singularité.
- Utiliser des clés de storytelling et d'art oratoire.
- Vous présenter avec impact en 1'30.
- Gagner en énergie et en confiance.

Programme

Première session : « Les clés de la communication face caméra »

Parler face caméra

- Qu'est-ce qui change face caméra ?
- Quelle posture adopter ?
- Où et comment fixer le regard ?
- Comment poser sa voix ?
- Clés et astuces pour adapter le décor et le son.

Construire son discours

- Comment préparer son pitch ?
- Clés de storytelling pour construire un bon pitch.
- Mettre ces outils au service de sa personnalité.
- Ecrire pour l'oral à l'aide des outils proposés.

Exercices et auto-évaluation face caméra

2ème session : « Pitcher face caméra »

A vous de jouer !

- Pitch face caméra, en 1'30
- Feedback : regard sur soi, des autres et de l'expert.

Améliorer son impact

- Travailler sa voix : Volume, cadence, inflexions...
- Des clés et exercices pour gérer ses émotions.

DATE

(à déterminer)

DURÉE

2 x 3 heures.

Ces deux sessions sont proposées sur deux jours différents afin d'avoir le temps d'intégrer et appliquer les acquis

TARIF

1250 euros HT

Outplacement

OBJECTIF

Un accompagnement afin de permettre aux professionnels de l'audiovisuel d'identifier de nouvelles opportunités de carrière ou se repositionner après une rupture de contrat.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Cadres, managers et dirigeants du secteur audiovisuel faisant face à un licenciement ou autre rupture conventionnelle du contrat de travail. L'outplacement peut être individuel ou collectif, mandaté par l'entreprise. Aucun pré-requis n'est demandé.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Accompagnement par un coach sur un nombre d'heures estimé au début.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à émarger.
Envoi des présentations des intervenants.

INTERVENANTS

Coaches et consultants spécialisés dans l'évolution de carrière et dans les mutations du secteur des médias.

DURÉE

De 3 à 18 mois en fonction du profil.

TARIF

Sur devis.

OBJECTIFS

- Permettre aux professionnels d'identifier de nouvelles opportunités de carrière dans le secteur des médias ;
- Optimiser le potentiel du client pour faciliter son accès au marché du travail ;
- Aider au repositionnement suite à une rupture de contrat.

PROGRAMME ET EXPERTISE

- Le bilan de compétences ;
- Un travail sur l'élaboration du projet professionnel ;
- Un travail sur la marque, l'identité professionnelle et l'offre de service ;
- La mise en place d'un CV probant ;
- La mise en place d'une présence digitale (Linkedin, Viadeo, Facebook, référencement naturel, etc.) ;
- L'identification et la mise en relation avec des interlocuteurs à valeur ajoutée permettant de valider la cohérence projet / CV / personnalité / marché ;
- La préparation à l'entretien incluant notamment un travail sur la posture et les éléments clés de la présentation ;
- Un suivi de la prestation d'accompagnement via la mise en place d'un accès régulier au consultant-coach ;
- Du coaching de motivation, de négociation, etc.

VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

OBJECTIF

Un accompagnement dans toutes les étapes d'obtention d'un diplôme reconnu à l'aide d'une consultante spécialisée.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Tout professionnel de l'audiovisuel souhaitant dynamiser sa carrière par la reconnaissance académique de ses compétences, tout en restant engagé dans la vie active.
Avoir travaillé au moins un an dans le secteur audiovisuel.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Accompagnement par un coach sur un nombre d'heures estimé au début.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à émarger.
Envoi des présentations des intervenants.

INTERVENANTE

Isabelle CARTIER, spécialiste en VAE et coaching.

DURÉE

24 à 34 heures d'entretien.

TARIF

Sur devis.

OBJECTIFS

- Obtenir un diplôme (éducation nationale, universités, écoles supérieures privées) sans pré-requis de diplôme et sans retour en formation ;
- Démontrer l'acquisition effective des compétences attendues par l'analyse formalisée de son expérience professionnelle et de son apprentissage du métier.

PROGRAMME ET EXPERTISE

- Une très bonne connaissance des certifications du secteur audiovisuel et des attentes des jurys ;
- Un accompagnement dans la démarche, ajustable selon vos besoins ;
- Un accompagnement à distance privilégié avec un outil de WebConférence permettant un gain de temps et une souplesse d'organisation du travail (entretiens en face-à-face possibles également) ;
- Un accompagnement tout au long du projet pour une meilleure efficacité ;
- Un soutien tout au long de la démarche ;

- Une approche pédagogique concrète et stimulante essentiellement sous forme d'apports méthodologiques concernant la spécificité du travail rédactionnel et analytique en VAE et d'un questionnement d'explicitation rigoureux et bienveillant ;
- Une confidentialité totale sur les informations et documents fournis par le candidat au cours de son accompagnement.

Dans le cadre d'un projet de reprise d'études supérieures, nous pouvons également vous accompagner pour l'élaboration d'un dossier de Validation des Acquis Professionnels (VAP 85).

Bilan de compétences

OBJECTIF

Un accompagnement pour identifier son potentiel et ses compétences professionnels grâce à l'expertise d'un coach.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Toute personne désirant une mise au point sur ses aptitudes.
Aucun pré-requis n'est demandé.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Accompagnement par un coach sur un nombre d'heures estimé au début.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à émarger.
Envoi des présentations des intervenants.

INTERVENANTS

Des professionnels des médias sélectionnés en fonction des projets élaborés par le bénéficiaire.

DURÉE

Hors entretien préliminaire, 14 heures réparties en 7 séances et 10 heures de travail personnel moyennant des outils fournis au bénéficiaire.

TARIF

Sur devis,
Entretien préliminaire gracieux.

OBJECTIFS

- Identifier les potentiels et compétences de chacun ;
- Procéder à la validation opérationnelle de projets professionnels grâce à l'expertise de votre accompagnateur expert des médias.

PROGRAMME

Ces différentes phases peuvent être adaptées en fonction des besoins spécifiques à chaque personne accompagnée.

- Entretien préliminaire : expression des attentes du bénéficiaire ;
- Détermination du capital personnel et professionnel ;
- Aspirations et élaboration de projets ;
- Validation, plan d'action et restitution du document de synthèse.

Qui sommes-nous ?

THE MEDIA FACULTY est un organisme de formation créé en 2008 par Jérôme Chouraqui pour répondre aux besoins des professionnels des médias.

THE MEDIA FACULTY a pour objectif :

- D'accompagner les professionnels de l'audiovisuel dans leur compréhension et leur adaptation aux nouvelles technologies,
- De bénéficier d'une mise à jour indispensable de leurs connaissances,
- D'acquérir de nouvelles compétences leur permettant une évolution constante dans leur carrière professionnelle,
- De développer leur savoir-faire managérial.

Les formations e-learning de THE MEDIA FACULTY, courtes (de un à trois jours) et ciblées, s'adressent aux professionnels des médias et des industries culturelles et de divertissement, de la création à la production, de la diffusion à la distribution ainsi que sur les principaux outils logiciels du secteur.

Les intervenants sont tous des experts et des spécialistes reconnus, des professionnels de haut niveau venant d'horizons variés pour répondre ainsi aux besoins de tous : producteurs, programmeurs, responsables de programmes, juristes, distributeurs, publicitaires, journalistes, scénaristes, financiers, spécialistes en marketing, en nouvelles technologies...

THE MEDIA FACULTY collabore étroitement avec le **médiaClub**, association professionnelle regroupant aujourd'hui 1000 membres dans des entreprises audiovisuelles, cinématographiques ou encore digitales.

Contact

THE MEDIA FACULTY

5 rue Ampère,
75017 Paris,
France

+33 (0)1 43 55 00 40
info@themediafaculty.com

Sociétés clientes :

