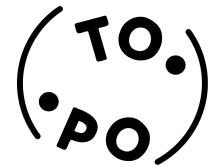


## TOPO

17 Rue de Lally Tollendal Paris 75019  
pierrebenoitroux@gmail.com  
+33 (6) 77 90 26 10



14/01/2025

## Concevoir et mettre en place un plan de prospection commercial

La formation proposée par TOPO a pour objectif d'accompagner les artsites l'acquisition des compétences nécessaires, concevoir et structurer une stratégie de prospection efficace. Cette formation vise à développer une démarche proactive dans la prise de contact tout en tenant compte des spécificités du secteur artistique. .

L'objectif est d'accompagner les apprenants dans l'application des mécanismes stratégiques et organisationnels inhérents à leurs activités professionnelles au quotidien ainsi que dans la définition et l'application de leur stratégie de communication et de développement. L'objectif général est d'acquérir, in fine, la capacité à communiquer efficacement sur son travail afin de conquérir de nouveaux clients et de les fidéliser.

### Durée

30 jours

20 heures de formation synchrone et asynchrone.

### Modalités pédagogiques

À distance et/ou présentiel

### Délais d'accès à la formation

4 semaines avant le début de la formation et en fonction des places disponibles

### Coût

Frais pédagogiques : 800 euros HT

Frais administratifs : 50 euros HT

### Profils des stagiaires

Artistes (Tous profils)

Artisans

Créatifs

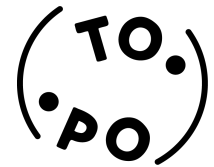
Salariés en voie de reconversions

### Prérequis

Avoir défini un projet professionnel et des objectifs clairs Avoir le matériel nécessaire au suivi d'une formation à distance (une connexion internet, un ordinateur avec micro et webcam)

## TOPO

17 Rue de Lally Tollendal Paris 75019  
pierrebenoitroux@gmail.com  
+33 (6) 77 90 26 10



## Objectifs pédagogiques

- Définir une stratégie de prospection spécifique à son domaine artistique
- Créer et structurer un plan d'actions de prospection efficace
- Conquérir de nouveaux clients et partenaires en utilisant des techniques de prospection spécifiques au secteur artistique
- Optimiser et maintenir des relations durables avec les clients et partenaires

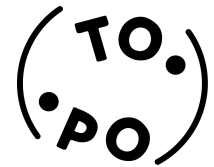
## Contenu de la formation

- Établir une stratégie de prospection
  - Comprendre les spécificités du marché de l'art et identifier les opportunités
  - Analyser et cibler les marchés potentiels pour son activité artistique
  - Élaborer un plan de prospection détaillé pour attirer de nouveaux clients et partenaires
- Constituer et organiser une base de données
  - Créer une base de données clients/prospects/partenaires et l'organiser efficacement
  - Utiliser des outils de gestion pour maintenir et enrichir cette base de données
- Prospection digitale et en présentiel
  - Techniques de prospection sur les réseaux sociaux (Instagram, Facebook, LinkedIn, etc.)
  - Rédaction d'emails de prospection percutants adaptés à son audience
  - Techniques pour approcher les galeries, agents, et autres acteurs clés du secteur artistique
- Développer des partenariats
  - Identifier des opportunités de partenariats pour accroître sa visibilité
  - Savoir nouer et maintenir des relations durables avec les partenaires artistiques
- Mesurer et analyser les résultats de la prospection
  - Mettre en place des indicateurs clés pour évaluer l'efficacité de ses actions de prospection
  - Adapter et ajuster sa stratégie de prospection en fonction des résultats obtenus

## Déroulé de la formation

## TOPO

17 Rue de Lally Tollendal Paris 75019  
pierrebenoitroux@gmail.com  
+33 (6) 77 90 26 10



- 3 rendez-vous individuel d'1h chacun (Points étapes)
- Un retour détaillé par écrit entre chaque rendez-vous
- Tout au long de la formation : Accès à une bibliothèque de contenu et de ressources (conférences, fiches pratiques, listing)
- Fin de formation : Bilan avec le formateur

## Organisation de la formation

### Équipe pédagogique

Pierre-Benoit Roux  
Pierrick Feytou

### Moyens pédagogiques

- Manuel de formation en format PDF
- Espace personnel en ligne sur dijiforma avec des webinaires et des documents supports de formation
- Exposés théoriques
- Étude de cas concrets

### Dispositif de suivis de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Bilan de compétences en amont de la formation réalisée en autonomie à partir d'un formulaire
- Émargements numériques
- Bilan de compétences réalisé avec le formateur à la fin de la formation

## Accessibilité aux personnes handicapées

Espace ERP adapté situé au 12 rue des Fontaines du Temple, 75003 Paris

Nos espaces de formations et nos programmes de formation sont potentiellement adaptés aux personnes à mobilité réduite ainsi qu'aux autres personnes en situation de handicap.

Pour cela, il est nécessaire de prendre contact avec le référent handicap afin de mettre en place les mesures nécessaires à l'accueil du stagiaire, et ce, dans les meilleures conditions.

Référent handicap :

Pierre-Benoit Roux  
[pierrebenoitroux@topo-art.org](mailto:pierrebenoitroux@topo-art.org)

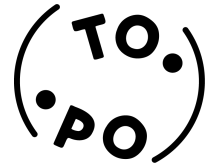
## Critères de qualités

## TOPO

17 Rue de Lally Tollendal Paris 75019

pierrebenoitroux@gmail.com

+33 (6) 77 90 26 10



La Condamine - Terre Commune est un organisme de formation certifié "Qualiopi" - périmètres : actions de formation et bilans de compétences.

## Réclamations

Nous restons à la disposition de nos stagiaires pour toute question concernant le programme, l'organisation de la formation, ainsi que pour tout problème éventuel. Pour ce faire nous vous invitons à envoyer un mail à l'adresse suivante : [pierrebenoitroux@topo-art.org](mailto:pierrebenoitroux@topo-art.org)