



THE
MEDIA FACULTY

**FORMATIONS
2018-2019**

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.

NOTRE PLUS-VALUE : faciliter les interactions professionnelles et encourager la création de nouveaux projets entre participants et intervenants grâce à notre réseau.

Les formations 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. Elles suivent de près les évolutions de ces secteurs et les transformations des métiers.

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 ressources humaines, en nouvelles technologies...

Ces formations permettent aussi aux stagiaires d'élargir leurs échanges et leurs réseaux professionnels, de partager leurs connaissances et leurs expériences, et d'appréhender les évolutions et les mutations du milieu, pour continuer à apprendre et à comprendre.

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

En 2014, en réponse aux requêtes de nos clients, The Media Faculty a développé plusieurs activités : le suivi de carrière (outplacement, coaching et bilan de compétences), la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience), et les formations sur-mesure.

Sommaire

FORMATIONS COURTES

Spécificités et enjeux du marché de l'animation	Page 4
Enjeux croisés de l'audiovisuel et du numérique : actualités juridiques et contractuelles	Page 5
Négociateur dans l'audiovisuel	Page 6
Masterclass fiction	Page 7
Financement de la fiction française et des coproductions internationales	Page 8
Marketing des médias	Page 9
Création digitale	Page 10
Distribution et financement des productions nouveaux médias	Page 11
Formation Pitch	Page 12
Masterclass TV3.0	Page 13

FORMATIONS SUR-MESURE

A la demande	Page 14
Optimiser l'efficacité de ma recherche d'emploi	Page 15
Conseil digital : médias sociaux et stratégie de communication	Page 16
Anglais des médias	Page 17

SUIVI DE CARRIÈRE

Coaching de préparation de retour à l'emploi	Page 18
Coaching de carrière	Page 19
Outplacement	Page 20
VAE	Page 21
Bilan de compétences	Page 22

Spécificités et enjeux du marché de l'animation

OBJECTIF

Une formation de deux jours pour décrypter les mécanismes de création et comprendre les évolutions d'un genre très impacté par les nouveaux défis de l'audiovisuel.

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 jours de formation en salle comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un paper-board et d'un vidéoprojecteur.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à émarger.
Fiches d'évaluation remises à la fin de la formation.
Envoi des présentations des intervenants.
Remise d'une attestation de fin de formation.

INTERVENANTS

Julien BORDE, Directeur des chaînes pour la zone France, territoires francophones, Afrique, Turner

Nathalie CHOURAQUI, Directrice Associée, Kazachock

Yann LABASQUE, Directeur des Programmes Jeunesse, TF1

Maïa TUBIANA, Directrice Générale & Productrice, Dargaud Média/ Ellipsanime productions

OBJECTIFS

- Comprendre les évolutions d'un genre fortement touché par les changements de stratégie des chaînes et du développement technologique ;
- Décrypter les mécanismes de création ;
- Mieux appréhender et comprendre le souhait des diffuseurs.
- Maîtriser les difficultés liées à la création dans le cadre d'une coproduction internationale

DATES

19 & 20 décembre 2018

DURÉE

2 journées de 7 heures, soit 14 heures en présentiel.

TARIF

450 euros HT la journée.

JOUR 1

(9h30 - 13h) **La vision d'un diffuseur sur le marché de l'animation**, par Yann LABASQUE

(14h30 - 18h) **Les impacts du « on demand » sur le marché de l'animation**, par Julien BORDE

JOUR 2

(9h30 - 13h) **Les enjeux créatifs dans le cadre d'une coproduction internationale**, par Maïa TUBIANA

(14h30 - 18h) **L'importance du Licensing sur le marché de l'animation**, par Nathalie CHOURAQUI

Enjeux croisés de l'audiovisuel et du numérique : actualités juridiques et contractuelles

OBJECTIF

Une formation de deux jours pour s'informer des dernières évolutions de la jurisprudence et comprendre les problématiques juridiques spécifiques au numérique et à l'audiovisuel.

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 jours de formation en salle comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un paper-board et d'un vidéoprojecteur.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à émarger.
Fiches d'évaluation remises à la fin de la formation.
Envoi des présentations des intervenants.
Remise d'une attestation de fin de formation.

INTERVENANTS

Karine RIAHI, Avocat associée, Spring Legal.

Marc SCHULER, Avocat à la Cour, Taylor Wessing.

Giuseppe DE MARTINO, Président, Loopsider

Julien GROSSLERNER, Avocat à la Cour, Grosslerner Avocats.

DATES

29 & 30 janvier 2019

DURÉE

2 journées de 7 heures, soit 14 heures en présentiel.

TARIF

450 euros HT la journée.

OBJECTIFS

- Etre au courant de l'actualité législative, réglementaire et jurisprudentielle en matière de droit de l'audiovisuel, droit d'auteur et droit du digital ;
- Comprendre toutes les problématiques et spécificités juridiques liées aux enjeux croisés de l'audiovisuel et du numérique ;
- Maîtriser la dimension juridique de son activité professionnelle ;
- Aborder les thématiques de manière pragmatique.

JOUR 1

(9h30 - 13h) Plateformes de partage de contenus, medias sociaux (Facebook, Instagram, Snapchat, etc.) et données personnelles : droits, obligations, opportunités (Karine RIAHI) :

- Droits et interdictions pour l'entreprise : publication, modération, avis et commentaires ;
- Définition des droits des « communautés » et des « fans » ;
- Politique de confidentialité et encadrement du data management.

(14h30 - 18h) Analyse législative, réglementaire et jurisprudentielle en matière de droit d'auteur, droit de l'audiovisuel et droit du numérique (Marc SCHULER) :

- Décryptage de l'actualité sur les 12 derniers mois ;
- Principaux enseignements pratiques en résultant ;
- Impacts sur la pratique contractuelle à anticiper.

JOUR 2

(9h30 - 13h) Les relations entre les acteurs de l'audiovisuel et les plateformes vidéo (Giuseppe DE MARTINO) :

- La protection des contenus ; leur monétisation et leur promotion ;
- Les différents contrats : partages de revenus, encapsulage (embed publishers), régie publicitaire, opérations spéciales (brand content), VOD payante...

(14h30 - 18h) Contrat et nouveaux services audiovisuels (Julien GROSSLERNER) :

- L'appréhension des nouveaux services audiovisuels par le contrat ;
- La sécurité technique ;
- Le défi de la délimitation territoriale par le contrat.

OBJECTIF

Une formation de deux jours pour acquérir les outils efficaces afin de mener une négociation efficace et identifier son profil de négociateur.

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 jours de formation en salle comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un paper-board et d'un vidéoprojecteur.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à émarger.
Fiches d'évaluation remises à la fin de la formation.
Envoi des présentations des intervenants.
Remise d'une attestation de fin de formation.

INTERVENANTS

Marie KHAZRAI, Diplômée de l'ESSEC, formatrice et consultante en négociation, résolution des conflits et prise de paroles en public.

Mehdi SABBAR, Producteur, Big Band Story.

Bettina HAUTIER, Ex-directrice adjointe des opérations de la fiction, TF1.

DATES

14 & 15 février 2019

DURÉE

2 journées de 7 heures, soit 14 heures en présentiel.

TARIF

450 euros HT la journée.

OBJECTIFS

- Acquérir des outils efficaces pour préparer et mener une négociation afin d'aboutir à un accord durable ;
- Identifier son profil de négociateur : quel négociateur suis-je ? Comment aborder au mieux mon interlocuteur ?
- Préparer une négociation pour la réussir : quels sont les outils pour préparer une négociation ? Quelles informations dois-je obtenir afin d'arriver au meilleur accord ? Quelles sont les questions à me poser avant la négociation ?
- Conduire sa négociation : les stratégies à mettre en oeuvre selon les rapports de force : comment présenter mes arguments ? Quelles sont mes forces / mes faiblesses ? Comment obtenir un accord favorable ?

JOUR 1

(9h30 - 18h) Préparer une négociation.

Exemple : négociations entre producteur et agent.

- Cas pratique d'une négociation entre un producteur et un agent ;
- Debriefing de la simulation et apport théorique ;
- Intervention d'un expert (Mehdi SABBAR) : analyse d'une négociation réelle.

JOUR 2

(9h30 - 18h) Mener une négociation jusqu'à la réalisation de l'accord : déployer la coopération et déjouer les stratégies compétitives.

- Cas pratique d'une négociation, débriefing de la simulation et apport théorique ;
- Intervention d'un expert : Bettina Hautier ;
- Analyse de négociations réelles du point de vue du diffuseur.

OBJECTIF

Une formation de deux jours pour analyser les grandes tendances des programmes de Fiction. Chaque année, différentes formes de fiction sont étudiées par un panel d'experts.

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 jours de formation en salle comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un paper-board et d'un vidéoprojecteur.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à émarger.
Fiches d'évaluation remises à la fin de la formation.
Envoi des présentations des intervenants.
Remise d'une attestation de fin de formation.

INTERVENANTS

Des professionnels de la fiction audiovisuelle, showrunners, diffuseurs ou encore producteurs.

DATES

21 & 22 mars 2019

DURÉE

2 journées de 7 heures,
soit 14 heures en présentiel.

TARIF

800 euros HT.

OBJECTIFS

- Analyser les grandes tendances des programmes de fiction en France ;
- Comprendre les lignes éditoriales des diffuseurs du marché français ;
- Identifier les outils et méthodes de développement des programmes fictionnels qui marchent ;
- Déterminer les attentes des diffuseurs pour les prochaines années ;
- Appréhender la création des séries à succès de demain.

Financement de la fiction française et des coproductions internationales

OBJECTIF

Une formation de deux jours pour apprendre les différentes sources de financement, appréhender les mécanismes de production et les méthodes de mise en place d'un plan de financement.

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 jours de formation en salle comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un paper-board et d'un vidéoprojecteur.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à émarger.
Fiches d'évaluation remises à la fin de la formation.
Envoi des présentations des intervenants.
Remise d'une attestation de fin de formation.

INTERVENANTS

Rémy SAUVAGET, Chargé de mission fiction à la Direction de l'audiovisuel, CNC

Lilyane CROSNIER, Chargée de mission au Bureau Europe Créative France – Media

Arnauld DE BATTICE, Producteur, At Production (Belgique)

Alexandre PIEL, Directeur Adjoint en charge de l'international chez Arte

Mehdi SABBAR, Producteur chez Big Band Story

OBJECTIFS

- Faire le point sur les différentes sources de financement en France et en Europe ;
- Analyser les mécanismes de production et de coproduction de projets audiovisuels, notamment de fiction ;
- Appréhender les méthodes de préparation d'un plan de financement.

DATES

9 & 10 avril 2019

DURÉE

2 journées de 7 heures, soit 14 heures en présentiel.

TARIF

450 euros HT la journée.

JOUR 1

(9h30 - 13h) Le financement sous le prisme des aides publiques (Rémy SAUVAGET & Lilyane CROSNIER) :

- Qui peut bénéficier d'une aide ?
- Les aides à la préparation et à la production ;
- Les conditions des différents soutiens ;
- Les calculs des soutiens ;
- Les aides européennes.

(14h30 - 18h) Le montage d'une coproduction (Arnauld DE BATTICE) :

- Le montage financier : subvention, minimum garanti, coproduction ;
- La mécanique du crédit d'impôt : comment le mettre en oeuvre, comment le combiner avec un tax shelter ? ;
- Tax Shelter et autres systèmes alternatifs ;
- Atelier pratique : quelques modèles de plan de financement et explication des termes techniques à l'aide d'un lexique.

JOUR 2

(9h30 - 13h) La vision d'un grand diffuseur en France : le rôle des diffuseurs dans le financement des projets de production de fiction (Alexandre PIEL) :

- Le rôle du diffuseur / le rôle du producteur ;
- Méthodes de travail et politique en coproduction ;
- Les liens avec les télévisions étrangères ;
- Les investissements des chaînes TV en France dans la production et analyse des apports diffuseurs ;
- Quotas et obligations dans la production en France et en Europe ;
- Les autres formes d'aide (minimum garanti, pré-ventes, 2ème fenêtre cab/sat/TNT, le nombre de diffusions couvertes par un pré-achat, etc.).

(14h30 - 18h) Le développement des coproductions internationales (Mehdi SABBAR) :

- Montages financiers et juridiques des coproductions ;
- Agréger les financements ;
- Les coproductions avec les pays étrangers : quelles implications ? Comment les gérer, les négocier ?
- Les couloirs de recettes ;
- Exemple de coproductions classiques vs. le pré-achat : les spécificités selon chaque chaîne ;
- Analyse d'une coproduction récente.

Marketing des médias :

Optimiser la distribution de son contenu sur les nouvelles plateformes et le digital

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 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 salle comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un paperboard et d'un vidéoprojecteur.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence à émarger. Fiches d'évaluation remises en fin de formation. Remise d'une attestation de fin de formation.

INTERVENANTS

Rémi TERESZKIEWICZ, Président de Miluna Productions & Consulting

DATE

21 mai 2019

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.
- Donner des solutions pour optimiser la distribution et la promotion de ses contenus au travers d'études de cas concrètes.

MATINÉE (9h30 - 13h) Décryptage du marché audiovisuel.

- Etat des lieux du marché audiovisuel 2018, enjeux technologiques, impact des nouveaux usages (multi-écran et sociaux) ;
- Analyse détaillée par segment (production, distribution en salle, segment « home entertainment », télévision, SVOD) : modèles économiques historiques et nouvelles opportunités, stratégies et tactiques des acteurs historiques et GAFAN ;
- Scénarios prospectifs autour de l'écosystème media.

APRÈS-MIDI (14h30 - 18h) Enseignements pratiques, étude de cas et débat.

- Solutions pour optimiser la distribution de ses contenus :
 - optimiser son plan marketing ;
 - cas concrets sur un film et un contenu TV ;
 - débat avec les participants sur leurs projets (le cas échéant) ;
- L'usage de la data avec deux cas (promotion et distribution) ;
- Développer sa stratégie de marque avec deux cas (innovation et marketing digital).

OBJECTIF

Une formation de deux jours pour comprendre le processus de création de projets sur les nouvelles plateformes et analyser les contenus à succès à travers le regards de différents acteurs.

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 jours de formation en salle comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un paper-board et d'un vidéoprojecteur.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à émarger.
Fiches d'évaluation remises à la fin de la formation.
Envoi des présentations des intervenants.
Remise d'une attestation de fin de formation.

JOUR 1

(9h30 - 13h) MCN à succès par l'exemple :

- Naissance du projet en question ;
- Sa stratégie ;
- Fonctionnement et organisation des équipes d'écriture ;
- Comment recruter de nouveaux talents ?
- Exemples de productions ;
- Du web à la TV.

(14h30 - 18h) Les nouveaux talents du web :

- Genèse du projet ;
- Méthodes d'écriture ;
- Construction et présentation d'un projet ;
- Exemples de productions.

INTERVENANTS

Ségolène ZAUG, Responsable de projets, France Televisions nouvelles écritures, Responsable de la plateforme Studio 4.

Julien BRAULT, Directeur Digital et diversification chez Endemol.

Thomas CLEMENT, CEO & Fondateur de NoSite.

Guilhem MALISSEN, Youtubeur et Créateur des chaînes « Masculin Singulier » et « Hangover Cuisine ».

DATES

25 & 26 juin 2019

DURÉE

2 journées de 7 heures, soit 14 heures en présentiel.

TARIF

450 euros HT la journée.

OBJECTIFS

- Comprendre le processus de création de projets sur les nouvelles plateformes ;
- Analyser les méthodes d'écriture ;
- Identifier les contenus à succès et les équipes qui en sont à l'origine ;
- Anticiper les succès à venir.

JOUR 2

(9h30 - 13h) Quand les marques deviennent médias :

- Présentation de la stratégie : Brand Content ;
- Web-série ;
- Construction et présentation d'un projet ;
- Exemples de productions.

(14h30 - 18h) Un label pour la création numérique originale :

- Les stratégies à mettre en place ;
- Fonctionnement et organisation avec les chaînes ;
- Construction et présentation de projets nouvelles écritures ;
- Exemples de productions ;
- Présentation et stratégie des plateformes nouvelles écritures.

Distribution et financement des productions nouveaux médias

OBJECTIF

Une formation de deux jours pour comprendre les enjeux et les défis de la production et de la distribution sur le web et découvrir de nouveaux moyens de financement.

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 jours de formation en salle comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un paper-board et d'un vidéoprojecteur.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à émarger.
Fiches d'évaluation remises à la fin de la formation.
Envoi des présentations des intervenants.
Remise d'une attestation de fin de formation.

INTERVENANTS

Pascal LECHEVALLIER, CEO de What's Hot Media.

Alexandre HALLIER, Producteur associé de La Générale de Production.

Eric PELLEGRIN & Rémy REBOULLET, Producteurs chez Bridges.

Nadège BOINNARD, Chief Operating Officer chez Novovision.

DATES

27 & 28 juin 2019

DURÉE

2 journées de 7 heures, soit 14 heures en présentiel.

TARIF

450 euros HT la journée.

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux et les défis de la production et de la distribution sur le web ;
- Faire une mise au point sur les aides financières pour la production digitale ;
- Définir les façons de monétiser son contenu et les stratégies de distribution à adopter selon différents types de projets.

JOUR 1

(9h30 - 13h) Quel projet et quel format pour quel mode de distribution digitale ?

- Définir une stratégie de distribution en fonction du contenu développé ;
- Différents formats pour quels financements.

(14h30 - 18h) Les différents types de financement :

- Analyse pratique des subventions et aides possibles, mais aussi des financements privés (pubs, brand content, etc.) ;

JOUR 2

(9h30 - 13h) Analyse détaillée de plans de financement et budgets de production dans l'univers digital :

- Cas pratique d'un financement, décryptage ;
- Analyse des projets, des participants (coûts de production, budget...).

(14h30 - 18h) Connaître les différentes façons de monétiser son contenu grâce aux différents types de distribution :

- Segmentation des droits pour optimiser ses revenus.

Le bon pitch pour le bon programme

OBJECTIF

Une formation de deux jours pour maîtriser les codes indispensables du Pitch, apprendre à présenter au mieux son projet et développer son réseau professionnel.

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 jours de formation en salle comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un paper-board et d'un vidéoprojecteur.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à émarger.
Fiches d'évaluation remises à la fin de la formation.
Envoi des présentations des intervenants.
Remise d'une attestation de fin de formation.

INTERVENANTS

Marie KHAZRAI, Consultante en négociation et résolution des conflits.

Hervé MICHEL, Président de TV France International.

Thoms ROCHE, Professeur d'art oratoire, École de l'Art Oratoire.

DATES

Octobre 2019

DURÉE

2 journées de 7 heures, soit 14 heures en présentiel.

TARIF

450 euros HT la journée.

OBJECTIFS

- Faire bénéficier d'une mise à jour indispensable des connaissances ;
- Connaître les codes et les techniques à maîtriser afin de présenter au mieux son programme et s'ouvrir à l'étranger ;
- Acquérir les outils de base du pitch ;
- Développer son réseau professionnel.

JOUR 1

(9h30 - 13h) L'art du Pitch (Hervé MICHEL) :

- La stratégie à réaliser en amont du pitch
- Principes de la technique du pitch ;
- Les différents formats de pitch (elevator pitch, 7' pitch, etc.) ;
- Les bons réflexes selon l'interlocuteur ;
- Les différents genres et leur impact sur la présentation à réaliser.

(14h30 - 18h) L'art de la négociation (Marie KHAZRAI) :

- Discerner ses atouts et les mettre en valeur ;
- Comment préparer une négociation ?
- Les outils à maîtriser pour mener une négociation ;
- Analyse de négociations réelles.

JOUR 2

L'art oratoire, maîtriser sa peur : séance de pitch (Thomas ROCHE) :

(9h30 - 13h) Matinée

- Technique de base de prise de paroles : savoir poser sa voix, maîtriser ses réactions, rebondir avec aisance ;
- Pitcher à l'oral sans dévoiler trop de détails pour protéger sa création ;
- Devenir acteur de sa présentation

(14h30 - 18h) Après-midi

- Mise en situation : cas pratique sur un pitch ;
- Debriefing de la simulation et apport théorique ;
- Renforcer sa présence et son leadership au service de son projet.

Masterclass TV3.0 : comprendre les mutations de l'audiovisuel

OBJECTIF

Une formation de deux jours pour faire le point sur les évolutions de l'audiovisuel de l'année écoulée à travers 9 ateliers à découvrir et pour développer son réseau professionnel.

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 jours de formation en salle comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un paper-board et d'un vidéoprojecteur.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à émarger.
Fiches d'évaluation remises à la fin de la formation.
Envoi des présentations des intervenants.
Remise d'une attestation de fin de formation.

INTERVENANTS

Chaque année le panel des intervenants change afin de permettre une mise à jour des thèmes et des tendances liés aux mutations de l'audiovisuel.

DATE

Novembre 2019

DURÉE

2 journées de 7 heures,
soit 14 heures en présentiel.

TARIF

550 euros HT les 2 jours.

OBJECTIFS

- Faire le point sur les évolutions de l'année écoulée dans les secteurs audiovisuel et digital ;
- Permettre une réflexion sur les changements et les transformations constatés ;
- Mieux appréhender les mutations à venir, que ce soit au niveau de la production et de la distribution des programmes, ou dans le domaine des évolutions technologiques, des réglementations, des business models, des nouveaux supports de diffusion, etc. ;
- NETWORKING : Permettre aux professionnels, intervenants et participants, de se rencontrer et d'interagir grâce à cette rencontre, deux jours durant, dans un même lieu.

À la demande

TARIF : Sur devis

La formation à la demande vous permet de bénéficier d'un enseignement entièrement personnalisable. L'objectif est d'approfondir des thématiques liées à l'audiovisuel (digital, presse ou cinéma) grâce à des intervenants spécialisés que nous sélectionnons pour vous selon votre demande.

Cette formation se construit sur mesure selon vos attentes. Elle peut varier à votre convenance pour un groupe ou un individu souhaitant bénéficier d'une expertise ciblée.

Les formateurs, issus des multiples branches du secteur, seront sélectionnés selon leur spécialité pour s'adapter à la demande, et établiront avec le bénéficiaire de la formation un parcours spécifique à sa démarche et à ses aspirations. La durée peut également varier en fonction du niveau et des besoins.

Afin d'organiser un rendez-vous préliminaire pour définir vos besoins, contactez-nous au : **01 43 55 00 40** ou info@themediafaculty.com

Optimiser l'efficacité de ma recherche d'emploi

OBJECTIF

Préparer une stratégie adaptée à vos besoins en vue de la reprise d'un emploi.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Toute personne souhaitant aborder efficacement une recherche d'emploi. 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.
Fiches d'évaluation remises à la fin de la formation.
Envoi des présentations des intervenants.
Remise d'une attestation de fin de formation.

INTERVENANTS

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

OBJECTIFS

Définir ou améliorer l'efficacité de votre stratégie de recherche d'emploi avec des outils et techniques mieux maîtrisés, adaptés à votre projet.

PROGRAMME

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

- Me mettre en condition pour une recherche d'emploi ;
- Construire mon "marketing mix" personnel ;
- Elargir et affiner mon spectre de recherche grâce à une meilleure connaissance de l'écosystème sectoriel ;
- Comment attirer l'attention de mes cibles : être visible, lisible, se différencier ;
- Activer une "démarche réseau" efficace et à bon escient ;
- Capitaliser sur mon expérience pour étayer mon projet ;
- LinkedIn : comment l'utiliser efficacement ?
- Savoir me présenter oralement sous différents formats ?
- CV, lettre de motivation, entretien de recrutement : écueils et clés de réussite / mises en situation ;
- Synthèse partagée des fondamentaux.

Conseil digital : médias sociaux et stratégie de communication

OBJECTIF

Une formation de deux jours pour définir sa stratégie, cibler les réseaux adéquats selon vos objectifs et améliorer vos pratiques sur les médias sociaux.

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 jours de formation en salle comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un paper-board et d'un vidéoprojecteur.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à émarger.
Fiches d'évaluation remises à la fin de la formation.
Envoi des présentations des intervenants.
Remise d'une attestation de fin de formation.

INTERVENANT

Olivier MISSIR, Consultant et Head of Business Development & Partnerships Manager chez WACH Management

DURÉE

Une à deux journées.

TARIF

Sur devis.

OBJECTIFS

- Définir sa stratégie et cibler les réseaux BtoB adéquats en fonction de ses objectifs prioritaires ;
- Améliorer ses pratiques sur les médias sociaux (Twitter, Facebook, Instagram, etc.) ;
- Appréhender les médias sociaux à actionner en fonction des stratégies, les règles pour animer sa communauté ;
- Définir une ligne éditoriale et s'organiser pour produire les contenus ;
- Gérer les situations de crise sur les réseaux sociaux ;
- Evaluer ses actions et optimiser son community management.

PROGRAMME

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

- Les bases des médias sociaux en BtoB : impacts sur les stratégies digitales ;
- Une grande diversité dans les réseaux sociaux ;
- Typologie et fonctionnalités des médias sociaux ;
- Comment mettre en place sa stratégie social média ;
- Développer le content marketing ;
- Evaluer le ROI et mettre en place les bons KPI ;
- Gérer les situations de crise sur les réseaux sociaux.
- Communiquer au mieux avec Facebook ;
- Maîtriser les codes de Twitter ;
- Développer son personal branding avec LinkedIn ;
- Publier ses contenus vidéos sur Youtube, Dailymotion, Vimeo ;
- Utiliser les médias sociaux émergents : Tumblr, Snapchat, Vine, Periscope ;
- Le marketing d'influence (blogueurs, youtubeurs et instagrameurs).

Anglais des médias

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.

DURÉE

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

TARIF

Sur devis.

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.

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.

Coaching de préparation à la recherche d'emploi

OBJECTIF

Un coaching adapté à ses objectifs en vue d'accéder dans les meilleurs conditions au marché du travail et renforcer sa candidature.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur de la culture, des médias et du numérique.
Toute personne souhaitant aborder efficacement une recherche d'emploi, de manière suivie et personnalisée.
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.

INTERVENANTE

Isabelle CARTIER, spécialiste en VAE et coaching.

DURÉE

10 heures de séances (environ).

TARIF

Sur devis.

OBJECTIFS

- Optimiser le potentiel du client en vue de son accès au marché du travail dans le secteur des médias ;
- Préparer et renforcer les candidatures.

PROGRAMME

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

- Ecoute et analyse du projet professionnel envisagé ;
- Analyse et optimisation du CV en français et au besoin en anglais ;
- Analyse et optimisation de la présence digitale sur les réseaux sociaux professionnels ;
- Aide à la rédaction de réponses à candidature et lettres de motivation spontanées ;
- Accompagnement à la pratique et à l'utilisation du réseau - elle inclue une préparation et un suivi des rencontres réseau ;
- Sessions de coaching visant à développer la confiance, la motivation et la capacité à convaincre notamment en prévision d'entretiens.

Coaching de carrière

OBJECTIF

Un coaching établi sur-mesure afin d'accompagner individuellement ou en groupe, dans le cadre d'un développement de projet professionnel.

PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Toute personne ou groupe de personnes désirant bénéficier d'un suivi personnalisé de carrière et de projets professionnels dans le secteur des médias
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

Déterminée au terme d'un entretien préparatoire.

TARIF

Sur devis.

OBJECTIFS

- Accompagner une personne ou un groupe de personnes dans le cadre d'un développement professionnel ;
- Définir un objectif réaliste et clair en concordance avec les besoins et les enjeux du ou des professionnel(s) coaché(s) ;
- Anticiper les évolutions souhaitées ou à venir.

PROGRAMME

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

- Entretien préliminaire définissant les moyens nécessaires pour mener le coaching à bien, établissant un planning prévisionnel et les sujets traités ;
- Préparation aux entretiens de recrutement ;
- Accompagnement à la prise de poste, à un changement de fonction ;
- Travail sur l'identité professionnelle, sur l'offre de service, etc. ;
- Accompagnement au changement dans le cadre de la modification du contexte en entreprise (rachat, changement de management, situation de crise, etc.).

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.

Contact

THE MEDIA FACULTY

5 rue Ampère,
75017 Paris,
France

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

Sociétés clientes :

