

# Formations



— THE —  
**MEDIA FACULTY**

# 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.

2

**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

<b>Page 4</b>	_____	Nouvelles tendances des contenus sur le web et les nouveaux supports
<b>Page 5</b>	_____	Enjeux croisés de l'audiovisuel et du numérique : actualités juridiques et contractuelles
<b>Page 6</b>	_____	Financement de la fiction française et des coproductions internationales
<b>Page 7</b>	_____	Création digitale
<b>Page 8</b>	_____	Distribution et financement des productions nouveaux médias
<b>Page 9</b>	_____	Formation Pitch
<b>Page 10</b>	_____	Masterclass TV3.0
<b>Page 11</b>	_____	Masterclass fiction
<b>Page 12</b>	_____	Spécificités et enjeux du marché de l'animation
<b>Page 13</b>	_____	Négociier dans l'audiovisuel

3

## FORMATIONS SUR-MESURE

<b>Page 14</b>	_____	A la demande
<b>Page 15</b>	_____	Optimiser l'efficacité de ma recherche d'emploi
<b>Page 16</b>	_____	Conseil digital : médias sociaux et stratégie de communication
<b>Page 17</b>	_____	Les ficelles de l'écriture humoristique
<b>Page 18</b>	_____	Anglais des médias

## SUIVI DE CARRIÈRE

<b>Page 19</b>	_____	Coaching de préparation de retour à l'emploi
<b>Page 20</b>	_____	Coaching de carrière
<b>Page 21</b>	_____	Outplacement
<b>Page 22</b>	_____	VAE
<b>Page 23</b>	_____	Bilan de compétences

# Nouvelles tendances des contenus sur le web et les nouveaux supports

## OBJECTIF

Une formation d'une journée pour s'informer des dernières nouveautés sur le digital et proposer un panorama des nouvelles pratiques sur le web selon son contenu.

## 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 exposées théoriques ainsi que des études de cas concrets.  
Les cours sont assurés avec l'aide d'un paper-board ainsi que 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

## MATINÉE

**(9h30 - 13h ) Les nouveaux acteurs et les nouveaux supports :  
panorama de l'année passée :**

- Panorama des acteurs sur le marché et leur stratégie ;
- Les nouveaux types de services proposés par les nouveaux supports et les business models associés ;
- Les technologies proposées ;
- Evolution des services et des plateformes ;
- L'impact du communautaire (Twitter, Facebook, Youtube, etc.) ;
- L'impact du mobile ;
- Les services qu'il faudra suivre cette année.

## INTERVENANTS

**Olivier MISSIR**, Fondateur,  
WManagement

**Julien AUBERT**, Président et  
Fondateur, Bigger Than Fiction

## DATES

A définir

## DURÉE

1 journée de 7 heures en présentiel

## TARIF

450 euros HT la journée

## OBJECTIFS

- Appréhender les formes de production, de distribution et de consommation émergentes et à succès sur les nouveaux supports (iPhone, TV connectées, iPad, etc.) ;
- Définir les évolutions récentes de l'univers des contenus audiovisuels, notamment sur le digital ;
- Caractériser les acteurs de la transformation du secteur.

## APRÈS-MIDI

**(14h30 - 18h) Les nouveaux supports et les nouvelles formes de contenus, nouvel espace d'expression pour les chaînes :**

- Un nouveau terrain de production pour les diffuseurs et les producteurs ;
- L'émergence des MCNs en France et dans le monde ;
- La stratégie digitale des diffuseurs (Facebook, Youtube, etc.) ;
- Les applications : un nouveau support pour prolonger les expériences (jeux vidéos, livres numériques, etc.).

# 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 aux numériques 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 assurés avec l'aide d'un paper-board ainsi que 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) Plateformes de partage de contenus, medias sociaux (Facebook, Instagram, Snapchat, etc.) et données personnelles : droits, obligations, opportunités

- 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

- 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

- 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

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

Toutes nos formations sont organisables en sur-mesure :

Tél : 01 43 55 00 40 ou [info@themediafaculty.com](mailto:info@themediafaculty.com)

## INTERVENANTS

**Karine RIAHI**, Avocat associé  
département IP/ IT, KGA Avocats

**Marc SCHULER**, Avocat à la Cour,  
Bird&Bird

**Benjamin ZNATY**, Avocat à la Cour,  
Bird&Bird

**Giuseppe DE MARTINO**, Directeur  
général délégué, Dailymotion

**Julien GROSSLERNER**, Avocat à la  
Cour, Ex-Directeur distribution et  
juridique, Universal Networks France

## 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.

## DATES

Janvier 2019

## DURÉE

2 journées de 7 heures  
soit 14 heures en présentiel

## TARIF

450 euros HT la journée

# 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 assurés avec l'aide d'un paper-board ainsi que 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) Le financement sous le prisme des aides publiques :

- 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 :

- 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.

## INTERVENANTS

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

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

**Arnauld DE BATTICE**, Producteur, At Production (Belgique)

**Alexandre PIEL**, Directeur adjoint en charge de l'international, Arte

**Mehdi SABBAR**, Producteur, 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

25 & 26 juin 2018

## DURÉE

2 journées de 7 heures  
soit 14 heures en présentiel

## TARIF

450 euros HT la journée

## 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

- 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 :

- 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.

# Création digitale

## 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 les 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 exposées théoriques ainsi que des études de cas concrets.  
Les cours sont assurés avec l'aide d'un paper-board ainsi que 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 Télévisions nouvelles écritures, Responsable de la plateforme Studio 4

**Julien BRAULT** Directeur digital et diversification, Endemol

**Thomas CLEMENT**, CEO & fondateur, NoSite

**Guilhem MALISSEN**, Youtuber, créateur des chaînes Masculin Singulier et Hangover Cuisine

## 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.

## DATES

3 & 4 juillet 2018

## DURÉE

2 journées de 7 heures, soit 14 heures en présentiel

## TARIF

450 euros HT la journée

## 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 assurés avec l'aide d'un paper-board ainsi que 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, What's Hot Media

**Alexandre HALLIER**, Producteur associé, La Générale de Production

**Eric PELLEGRIN et Rémy REBOULLET**, Producteurs, Bridges

**Nadège BOINNARD**, Chief operating officer, Novovision

## DATES

5 & 6 juillet 2018

## 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 assurés avec l'aide d'un paper-board ainsi que 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) L'art du Pitch

- 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

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

## INTERVENANTS

**Marie KHAZRAI**, Consultante en négociation et résolution des conflits

**Hervé MICHEL**, Président, TV France International

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

## DATES

octobre 2018

## 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 2

### L'art oratoire, maîtriser sa peur ; séance de pitch et retours

#### (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 assurés avec l'aide d'un paper-board ainsi que 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

---

À venir

## DATE

---

5 & 6 novembre 2018

## 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 sur les plans 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 leur réunion deux jours durant dans un même lieu.

# Masterclass Fiction : focus annuel sur les fictions audiovisuelles à succès d'un pays invité

## OBJECTIF

Une formation de deux jours pour analyser les grandes tendances des programmes de Fiction. Chaque année, un pays est mis à l'honneur et ses séries fictions 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 assurés avec l'aide d'un paper-board ainsi que 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

mars 2019

## DURÉE

2 journées de 7 heures,  
soit 14 heures en présentiel

## TARIF

600 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.

11

*Bilan pédagogique  
Evaluation orale  
Envoi des présentations des intervenants*



# 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 assurés avec l'aide d'un paper-board ainsi que 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

**Nathalie CHOURAQUI**, Directrice Associée, Kazachock

**Morgann FAVENNEC**, Directrice des ventes et du développement international, Xilam

**Christophe GUIGNEMENT**, Producteur & Showrunner, Page 49

**Yann LABASQUE**, Directeur des Programmes Jeunesse, TF1

## DATES

Décembre 2018

## DURÉE

2 journées de 7 heures, soit 14 heures

## TARIF

450 euros HT la journée

## 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.

12

## JOUR 1

(9h30 - 11h30) **La vision d'un diffuseur sur le marché de l'animation**, par Yann LABASQUE

(11h30 - 13h30) **Les modes de création au service du film d'animation**, par Christophe GUIGNEMENT

(15h - 18h) **La vision d'un distributeur sur le marché de l'animation**, par Morgann FAVENNEC

## JOUR 2

(9h30 - 12h30) **L'animation sur le marché de la SVoD : une étape incontournable**, intervenant à confirmer

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



# Négocier dans l'audiovisuel

## 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 assurés avec l'aide d'un paper-board ainsi que 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'ES-SEC, 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

## 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 ?

## DATES

27 & 28 juin 2018

## DURÉE

2 journées de 7 heures soit 14 heures

## TARIF

450 euros HT la journée

## 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.

# 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](mailto: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.  
Aucuns pré-requis n'est demandés.

## 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

---

**Isabelle CARTIER**, spécialiste en VAE et coaching

## 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 exposées théoriques ainsi que des études de cas concrets.

Les cours sont assurés avec l'aide d'un paper-board ainsi que d'un vidéoprojecteur.

## 16 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

**Nicolas HUBERMAN**, Fondateur de l'agence de communication digitale 22 Novembre, ancien directeur du marketing et de la communication de Lagardère Active

## DURÉE

2 jours.

## 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)



# Les ficelles de l'écriture humoristique



## OBJECTIF

Une formation de deux jours pour faire un état des lieux de la production, de la création de contenu humoristique. Décryptage des méthodes de travail.

## 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 assurés avec l'aide d'un paper-board ainsi que 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

### Écrire pour la télévision

- Tendances du marché ;
- Les trois fonctions dramatiques essentielles ;
- Spécificités de la comédie ;
- Méthode de rédaction ;
- Analyse d'une bible de comédie.

## JOUR 2

### Écrire pour la bande dessinée

- Aimer dessiner : quand le trait définit une carrière ;
- Aimer raconter une histoire : le règne du scénariste ;
- Les bédéiste en duo ;
- Développer son propre univers avec cohérence ;
- L'art vs. Le marché.

### Écrire pour le web

- Se distinguer vs. S'inscrire dans un genre ;
- L'écriture personnalisée et caractérisée ;
- Le rythme primordial.

## DATES

(À définir)

## DURÉE

2 journées de 7 heures soit 14 heures

## TARIF

Sur devis

## OBJECTIFS

- Faire un état des lieux de la création et de la production de l'écriture humoristique en France ;
- Décrypter les méthodes de travail de plusieurs grands « maîtres » ;
- Étudier les cas qu'ils présenteront et en donner des clés de compréhension et d'analyse, du développement à la mise en production et à la diffusion.

### Écrire pour un One man show

- Trouver son style parmi les différents genres ;
- Écrire son spectacle, du sketch à la construction d'un tout ;
- Se mettre en scène.

### Écrire pour le cinéma

- Tendances du marché ;
- Relation Producteur / Scénariste dans le processus créatif d'un film ;
- Comment créer une comédie à succès ?

### Écrire pour les diffuseurs

- La vision d'un Groupe Audiovisuel en France ;
- L'actualité du marché ;
- Écrire pour des émissions, des chroniques, les talks show ;
- Les attentes d'un diffuseur en France ;
- Quelle vision pour le futur ?



# 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 est individuelle ou groupée, en fonction de la demande.  
Aucun pré-requis n'est demandé.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

---

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

## 18 SUIVI & ÉVALUATIONS

---

Feuilles de présence à émarger  
Envoi des présentations des intervenants

## INTERVENANTS

---

**Laura LEMENS BOY**, Dirigeante,  
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

## INTERVENANTS

---

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

## DURÉE

---

10 heures de séances (approximativement)

## 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 sur-mesure pour vous accompagner individuellement ou en groupe dans le cadre du développement d'un projet professionnel.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

---

Toute personne ou groupe de personnes désireuse(s) de bénéficier d'un suivi personnalisé de carrière et de ses 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

## PUBLIC VISÉ

---

Toute personne ou groupe de personnes désireuse(s) de bénéficier d'un suivi personnalisé de carrière et de ses projets professionnels dans le secteur des médias

## TARIF

---

Sur devis

## OBJECTIFS

---

- Accompagner un individu ou un groupe dans le cadre de son développement professionnel ;
- Définir un objectif réaliste et clair en concordance avec les besoins et les enjeux du professionnel coaché ;
- Anticiper ses 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.).

## OBJECTIF

---

Un accompagnement destiné à permettre aux professionnels de l'audiovisuel d'identifier de nouvelles opportunités de carrière ou se re-positionner 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 re-positionnement consécutif à une rupture de contrat.

21

## 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 de la 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.

### INTERVENANTS

Un consultant dédié unique tout au long de la démarche

### DURÉE

24 à 34 heures d'entretien

### TARIF

Sur devis

### 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

### OBJECTIFS

- Obtenir un diplôme (éducation nationale, universités, écoles supérieures privées) sans prérequis 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.

22

### 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 désireuse d'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 :

