



# Programme de formation : L'ACCÉLÉRATEUR

Certification visée : [RS6558](#) - Promouvoir une activité artistique visuelle

Organisme de formation : ENORD

NDA : 84740536674

Référence certification : délivrée par [MIKAE PRODUCTION](#)

Adresse : 38 rue de la Touvière, 74500 Évian-les-Bains

Durée totale : 20 h

Modalité : 100 % distanciel synchrone - Coaching collectif via Kmeet

Prix total : 2000 € TTC

---

## 1. Public visé

- Vidéastes indépendants et freelances
- Créateurs d'entreprise dans le secteur audiovisuel

## 2. Prérequis

- Activité déclarée dans la vidéo
- Connexion internet + webcam + micro
- Être capable d'utiliser un ordinateur et un outil de visioconférence

## 3. Objectif de la formation

L'objectif de cette formation est l'obtention du certificat "Promouvoir une activité artistique visuelle" ([RS6558](#)) et l'acquisition des compétences suivantes :

C1 - Concevoir une stratégie marketing de prestations artistiques dans un environnement numérique

C2 - Définir son offre de services et une grille tarifaire adaptée au marché

C3 - Concevoir une campagne marketing en mobilisant des médias adaptés et un langage ciblé

C4 - Déployer un argumentaire commercial valorisant sa plus-value et mener à la vente



## 4. Déroulé pédagogique détaillé

### MODULE 1 : LA MÉTHODE

Objectif : poser le cadre, les objectifs et l'approche business

#### **Session 01 : Introduction & objectifs**

- Présentation du programme + certification [RS6558](#) + attentes du jury
- Objectifs individuels (SMART)
- **Compétences : C1**

#### **Session 02 : Mentalité & modèle économique**

- Stratégie business : tu ne vends pas de la vidéo, tu vends de la croissance
- Présentation de la méthode (positionnement → offre → prospection → vente → ROI)
- **Compétences : C1**

### MODULE 2 : POSITIONNEMENT

Objectif : savoir à qui on vend et comment se différencier

#### **Session 03 : Définir sa cible & persona**

- Clients B2B / B2C
- Douleurs - désirs - objections
- Exercice : construire son persona
- **Compétences : C1 & C4**

#### **Session 04 : Le Cercle d'Or & pitch commercial**

- WHY / HOW / WHAT appliqué à la vidéo
- Réécriture du pitch en 30 secondes
- **Compétences : C1 & C4**

### MODULE 3 : VERTICALE

Objectif : choisir son secteur rentable et devenir une référence

#### **Session 05 : Choisir sa verticale**

- Restaurants / Bien-être / Immobilier / Tourisme / Sport...
- Etude de marché simple + analyse concurrence



- **Compétences : C1**

### **Session 06 : Création de contenu pensé business**

- Vidéo commerciale vs vidéo esthétique
- Avant/Après, preuves, témoignages, USP
- **Compétences : C3**

## MODULE 4 : PROSPECTION

Objectif : attirer des clients avec un système clair et répliquable

### **Session 07 : Stratégie prospection**

- Canaux : Instagram, Facebook, Mail, Téléphone
- Scripts d'approche + psychologie SONCAS
- **Compétences : C3 & C4**

### **Session 08 : Campagne marketing digitale**

- Meta Ads, vidéos verticales, budget média
- Objectif : notoriété + visiteurs + rendez-vous
- **Compétences : C3**

## MODULE 5 : DÉCOUVERTE

Objectif : conduire un entretien qui fait acheter le client

### **Session 09 : Méthode découverte**

- Questions puissantes + plan d'appel
- Sortir du vendeur → devenir expert
- **Compétences : C4**

### **Session 10 : Analyse de la concurrence**

- Comment analyser une offre concurrente
- Benchmark + différenciation dans le discours commercial
- **Compétences : C1**

## MODULE 6 : OFFRE IRRÉSISTIBLE

Objectif : créer une offre claire, rentable et rassurante



### **Session 11 : Construire l'offre**

- Livrables, fréquence, résultats
- Exemple : forfait 500€ + 100€ publicité, sans engagement
- **Compétences : C2**

### **Session 12 : Construire la grille tarifaire**

- Calcul du coût + marge + valeur
- Techniques d'ancrage prix & valeur perçue
- **Compétences : C2**

## MODULE 7 : PROPOSITION

Objectif : faire une proposition qui fait dire « ok, on démarre »

### **Session 13 : Structurer une proposition commerciale**

- Offre, planning, engagements, preuves
- Exercice : rédaction d'une proposition PDF
- **Compétences : C2 & C4**

### **Session 14 : Gestion des objections**

- Prix / timing / besoin / concurrence
- Exercice : simulateur d'objections
- **Compétences : C4**

## MODULE 8 : ENCAISSER

Objectif : automatiser la vente et sécuriser les paiements

### **Session 15 : Processus d'encaissement**

- Prélèvement GoCardless
- Contractualisation simple
- **Compétences : C2**

### **Session 16 : Fidélisation & récurrence**

- Satisfaction client, mensualisation, ROI
- Comment transformer un projet ponctuel en abonnement
- **Compétences : C4**



## MODULE 9 : DÉLIVRER

Objectif : montrer la valeur et prouver les résultats

### **Session 17 : Stratégie contenus pour résultats**

- Vidéos qui amènent du trafic
- Tunnel Instagram → messages → offre
- **Compétences : C3**

### **Session 18 : Prouver le ROI**

- KPI, conversions, chiffres clients
- Rapport mensuel → preuve de croissance
- **Compétences : C3 & C4**

## MODULE 10 : SCALER

Objectif : automatiser et remplir son agenda en continu

### **Session 19 : Tunnel de vente automatisé**

- Meta Ads → page → prise de rendez-vous
- Messages automatiques
- **Compétences : C3**

### **Session 20 : Préparation à la certification**

- Finalisation du dossier technique
- Soutenance blanche & feedback
- **Compétences : C1 / C2 / C3 / C4**

## 5. Modalités pédagogiques

- Sessions collectives en visioconférence (20h)
- Exercices pratiques à chaque session
- Retours individualisés du formateur



## 6. Modalités d'évaluation

L'évaluation se déroule en trois étapes, conformément au référentiel de la certification [RS6558](#) - Promouvoir une activité artistique visuelle :

### 1) Dossier technique écrit

Le candidat élabore un dossier basé sur son activité réelle (ou un cas fictif fourni)

Ce dossier doit démontrer la maîtrise des 4 compétences évaluées :

#### C1 - Concevoir une stratégie marketing

- Définition de la cible
- Analyse de la concurrence
- Positionnement commercial

#### C2 - Définir son offre de services

- Description détaillée de l'offre
- Grille tarifaire argumentée
- Modalités de vente et conditions commerciales

#### C3 - Mettre en place une campagne marketing

- Choix des médias (ex : vidéos social media, Meta Ads...)
- Actions de communication numérique
- Planification des contenus et messages clés

### 2) Soutenance orale devant le jury (30 minutes)

Le candidat présente son dossier pendant 20 minutes, suivies d'un échange de 10 minutes :

- Présentation de la stratégie
- Présentation de l'offre
- Justification des choix marketing
- Questions du jury pour valider la compréhension et la maîtrise des compétences

### 3) Mise en situation professionnelle (20 minutes)

Simulation d'un entretien commercial avec un prospect :

- Analyse du besoin
- Argumentaire adapté à la cible



- Réponses aux objections
- Tentative de conclusion de la vente

## Validation & certification

- **Attestation individuelle de fin de formation** remise à tous les participants (même en cas d'échec ou d'absence à l'examen)
- **Certification [RS6558](#) : Promouvoir une activité artistique visuelle** délivrée par **[MIKAE PRODUCTION](#)** uniquement en cas de réussite de l'évaluation

## 7. Encadrement

Formateur : Marc Lamboley

## 8. Accessibilité

- Les personnes en situation de handicap peuvent contacter le référent handicap, Frédéric Hamon, pour étudier les possibilités d'adaptation.

## 9. Suivi administratif

- Feuilles d'émargement en ligne
- Attestation de fin de formation