

Formatrice : **Marie-Louise Donald**
Durée : **14 heures**
Date : **27 et 28 février 2016**
Lieu : **Maison de la littérature, 40 Saint-Stanislas, Québec (Québec) G1R 4B1**
Coût : **50 \$**
Nombre de places disponibles : **12**

ATTENTION ! : Les participants habitant à plus de 50 km du lieu de formation pourront se faire rembourser les frais de transport et de séjour. Informez-vous lors de votre inscription.

Inscription : Vérifier sur le site de l'APASQ dans la section « Formation continue » s'il reste des places et procéder à l'inscription et au paiement en ligne. Il n'est pas nécessaire d'être membre pour s'inscrire. Si vous ne pouvez procéder de cette manière, communiquez avec la coordonnatrice par courriel à l'adresse suivante : jarostan@videotron.ca ou par téléphone au 514-750-6967 ou au 438-395-5323 pour des informations supplémentaires.

Description : Cet atelier est en quelque sorte la poursuite de la réflexion mise en place lors d'une formation donnée en octobre 2014 à Québec également. En effet, maintenant que le comment et le pourquoi du processus de communication avait été assimilé par les participants, le besoin d'un coffre à outils a été vivement souligné. Bien que cette formation ciblera et priorisera les l'inscription des participants ayant suivi le premier atelier, ce n'est toutefois pas un pré requis.

Cette formation entend donc poursuivre l'implantation des réflexes de communication posée antérieurement par le biais d'exercices qui vont décortiquer plus avant la mécanique de la négociation par notamment l'identification de profils types de négociateurs et de personnalités qualifiées de plus difficiles. Puis, nous examinerons les divers comportements face aux difficultés engendrées par la négociation par une analyse de ces comportements, suivis de l'élaboration des options possibles de résolution non conflictuelle, tels que la reformation, le recadrage et le reflet.

Le secteur artistique foisonne de personnalités dites difficiles qui peuvent être souvent liées à la qualité artistique, telles le paranoïaque, l'antisocial, la personnalité limite, le narcissique et l'obsessif compulsif. Il y aura des exercices de mises en situation pour chacune de ces personnalités ou un mélange de ces profils afin de mettre en pratique un coffre à outils permettant d'identifier dans les grandes lignes le profil en question, leur mode de communication propre à eux et leur motivation profonde.

Objectif général : Cette activité permettra aux participants d'améliorer leur capacité de gestion, de hausser leur estime de soi face au processus de promotion de soi (la 'vente', ce que tout artiste abhorre profondément) et, idéalement, contribuer à améliorer leurs conditions socio-économiques. Cette activité formative mettra de l'avant une approche pragmatique, coopérative et non conflictuelle afin de contribuer à faciliter les relations artistes/producteurs.

Contenu :

- Le droit des artistes de négocier leurs conditions de travail
- Les caractéristiques et les particularités du marché des arts de la scène (modèle d'affaires)
- Les caractéristiques des concepteurs des arts de la scène
- Le développement du rapport aux autres (ceux qui regardent l'art comme un commerce)
- La négociation : mythes et perceptions
- Apprendre à formuler ses attentes tout en les réduisant pour des résultats maximaux
- La préparation d'une négociation
- Pourquoi et comment déterminer ses objectifs
- Les types de négociateur
- Quel type de négociateur je suis
- Le rapport de force : mythes et réalités
- Faut-il inverser le rapport de force et comment ?

EXPERTISE : Marie-Louise Donald, conseillère juridique, notamment au sein des équipes de création du Cirque du Soleil, a fondé en 2004 **ÉMERGENCE CONSEIL**, un cabinet boutique voué au développement des affaires et des éléments juridiques présents dans tous les secteurs de l'économie créative : droit d'auteur, négociation de contrats, analyse et résolution de problèmes liés à la création, au développement, à la diffusion, tant au Québec qu'à l'international. Parmi ses réalisations, Marie-Louise a agi à titre de conseillère juridique accréditée de la Société du 400e anniversaire de la Ville de Québec, notamment en lien avec le développement et le financement de la production du Moulin à images de Robert Lepage et Ex Machina.