

Formatrice : **Marie-Louise Donald**

Durée : **14 heures**

Dates : **8-9 décembre 2018**

Lieu : **L'inis, 301 boul. de Maisonneuve Est,  
Montréal**

Coût : **40 \$** (tarif régulier 375 \$)

Nombre de places disponibles : **12**

**Inscription** : Allez sur le site de l'[APASQ](http://apasq.com) dans la section « Formation continue » pour l'inscription et le paiement en ligne ou communiquez avec la coordonnatrice par courriel : [mgagnon.communication@gmail.com](mailto:mgagnon.communication@gmail.com) ou par téléphone : 514-214-0124.

Veuillez spécifier votre numéro de membre, votre numéro de téléphone et votre adresse courriel. Il n'est pas nécessaire d'être membre pour s'inscrire.

**Description** : Cette activité formative permettra à nos membres 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.

### Les objectifs généraux :

- Apprendre à développer des outils concrets, simples pour mieux négocier et obtenir ce qu'on veut;
- Comprendre l'importance de son rôle personnel dans le cadre du processus de négociation

### Les objectifs spécifiques :

- Valoriser la communication non conflictuelle et sans manipulation;
- Distinguer la nature et les conséquences du processus de négociation dans un contexte personnel (*artiste vs producteur*) eu égard à un contexte 'syndical' (*association d'artistes vs association de producteurs*) et recourir à des outils de négociation différents dans ces 2 contextes différents;
- Apprendre à identifier les enjeux d'une négociation;
- Se sensibiliser aux pièges du processus de négociation;
- Choisir le comportement approprié par le contrôle de certaines émotions notamment pour atteindre ses objectifs de négociation;
- Reconnaître les limites inhérentes à la négociation;
- Devenir réaliste par rapport aux gains à obtenir par la négociation

**Formateur : Marie-Louise Donald.** Conseillère juridique, notamment au sein des équipes de création du Cirque du Soleil, Marie-Louise Donald 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.

*Cette activité de formation continue est offerte grâce à l'appui financier  
d'Emploi Québec et de Compétence culture*