

## Formation continue hiver – printemps 2018

### Le réseautage H2H : la stratégie de contacts dans les milieux artistiques

<b>Date</b>	Jeudi 24 mai 2018 de 9h30 à 16h30
<b>Lieu</b>	Centre d'archives de Laval, 4300, boul. Samson, Laval
<b>Coûts d'inscription</b>	65\$ membres   90\$ non membres (valeur réelle : 219 \$)
<b>Formateur</b>	Hubert Mansion

#### Maximum de 12 participants

#### DESCRIPTION

Tous ceux qui ont évolué dans le milieu artistique connaissent l'importance du réseau dans une carrière : avoir facilement accès à des diffuseurs, des promoteurs ou des journalistes désireux d'apporter de la visibilité à son travail, peut avoir un impact décisif sur le plan promotionnel et des conséquences non-négligeables à long terme sur le plan financier.

Malgré tout, la plupart des créateurs consacrent très peu de temps à cette activité pourtant déterminante dans leur carrière ou commettent parfois des erreurs du point de vue relationnel qui pourraient être évitées par une meilleure compréhension du fonctionnement du réseau dans le milieu artistique.

#### OBJECTIFS

À l'aide d'exemples tirés de la réalité et d'outils performants, Hubert Mansion propose une formation entièrement consacrée au réseautage dans les milieux culturels.

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

1. Bâtir un réseau de contacts professionnels ;
2. Développer une stratégie concrète pour maximiser leurs contacts ;
3. Utiliser un réseau de contacts professionnels pour progresser efficacement vers leurs objectifs de carrière ;
4. Adopter un savoir-être en accord avec leur personnalité pour mieux communiquer avec leurs contacts.

#### LA FORMATION

Durant cet atelier-formation, les participants découvriront le concept du réseautage H2H, et réaliseront un exercice utilisant l'intelligence collective. La formation a pour but de permettre aux participants de personnaliser leur approche et leur façon de réseauter tout en tenant compte des spécificités du milieu culturel.

Comment constituer un réseau dans son milieu spécifique ? Où trouver les décideurs ? Comment entrer en contact avec eux ? Comment entretenir ce réseau ? Comment l'utiliser ? Quelles sont les choses à faire ou celles à ne jamais demander pour favoriser un lien durable ? Telles sont les questions qui seront abordées dans cet atelier de 6h.

## **FORMATEUR**

Ancien avocat de célébrités internationales et locales (U2, Serge Lama, Technotronic, Sofia Coppola, Randy Jackson des Jackson 5, Paul Dupont-Hébert, Bobby Bazini...), conseiller en image et en positionnement stratégique des artistes et des entreprises culturelles, Hubert Mansion œuvre depuis plus de 25 ans dans le milieu du show-business.

Il est l'auteur du best-seller *Tout le monde vous dira NON*, un ouvrage qui dévoile les secrets bien gardés de la réussite dans le milieu du spectacle et du divertissement, et est considéré comme un grand spécialiste du marketing et de la communication.

Formé aux techniques de Dale Carnegie («Parler en public » et « Relations humaines »), celui qu'on surnomme au Québec le « Dalaï Lama du Show-business » offre dans ses ateliers des méthodes pratiques infaillibles pour aider les professionnels des industries créatives à réussir leur carrière tout en donnant un sens à leur objectif.

Hubert Mansion donne des ateliers au Québec depuis plus de 15 ans auprès des conseils de la culture, des écoles privées et des universités : son expérience et son expertise originale sont appréciées pour leur pertinence et leur capacité à aider toute personne à travailler avec son véritable potentiel

## **POUR VOUS INSCRIRE**

Veillez transmettre votre formulaire d'inscription dûment rempli, accompagné de votre paiement (chèque, mandat-poste ou argent comptant) par la poste ou en personne. La réception de ces documents officialisera votre inscription. Une confirmation d'inscription vous sera transmise environ sept jours avant la date prévue de formation.

## **VOUS AVEZ DES QUESTIONS ?**

Communiquez avec Éric Dufresne-Arbique : 450 686-6883, poste 24 | [formation@crclaval.com](mailto:formation@crclaval.com)

Grâce à la participation financière de :

