



# PROGRAMME DE FORMATION



Co-funded by  
the European Union

Financé par l'Union européenne. Les opinions et points de vue exprimés sont toutefois ceux des auteurs uniquement et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de l'Agence exécutive européenne pour l'éducation et la culture (EACEA). Ni l'Union européenne ni l'EACEA ne peuvent en être tenus responsables.



## PROJET

<b>NOM DU PROJET :</b>	Digi-Craft: Reviving Handicrafts Through Digital Technologies
<b>ACRONYME DU PROJET :</b>	DIGI-CRAFT
<b>COORDONNÉES DU COORDINATEUR :</b>	Mustafa Memis, European Development Institute (EDI)



Co-funded by  
the European Union

Financé par l'Union européenne. Les opinions et points de vue exprimés sont toutefois ceux des auteurs uniquement et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de l'Agence exécutive européenne pour l'éducation et la culture (EACEA). Ni l'Union européenne ni l'EACEA ne peuvent en être tenus responsables.

# Digi-Craft

Le projet Digi-Craft a pour objectif de revitaliser et de préserver l'artisanat traditionnel en Europe en l'intégrant harmonieusement à l'innovation numérique. Le projet vise à combler le fossé entre l'artisanat traditionnel et le paysage numérique en évolution rapide. En fournissant des compétences numériques essentielles aux artisans, en favorisant le partage des connaissances entre les générations et en permettant aux artisans d'utiliser des outils numériques, le projet vise à

Préserver l'artisanat traditionnel : Le projet vise à empêcher la disparition de l'artisanat traditionnel en l'adaptant à l'ère moderne. En adoptant les technologies numériques, cet artisanat peut trouver une pertinence et une appréciation auprès du public contemporain.

- Développement des compétences : les artisans seront dotés de compétences numériques telles que la conception numérique, la vente et le marketing. Cette amélioration leur permettra de prospérer dans une société axée sur le numérique et d'être compétitifs sur le marché.
- Transfert de connaissances intergénérationnel : Grâce à la collaboration entre les artisans expérimentés et la jeune génération, le projet vise à transférer des compétences, des techniques et des méthodes ancestrales pour assurer la survie de l'artisanat traditionnel.
- Intégration numérique : Le projet vise à intégrer les outils numériques dans le processus artisanal, créant de nouvelles opportunités d'innovation tout en préservant l'essence de l'artisanat traditionnel.
- Plateforme communautaire créative : En établissant une plateforme numérique pour les artisans, les designers et les passionnés, le projet vise à créer un espace collaboratif pour l'échange d'idées et de connaissances.

# Programme de formation

Le programme de formation Digi-Craft est un contenu complet conçu pour améliorer les compétences numériques des artisans, englobant tout, de l'intégration des technologies numériques dans les techniques artisanales aux stratégies de marketing modernes. L'objectif principal est de doter les artisans des connaissances et des outils nécessaires pour naviguer dans le paysage numérique en constante évolution et promouvoir et vendre efficacement leur artisanat.

Le programme de formation comprend trois modules :

## Module 1 : Intégration des technologies numériques dans le processus de fabrication artisanale

Dans cette leçon, les artisans apprendront à intégrer en douceur les outils et technologies numériques dans leurs métiers traditionnels. Ils découvriront comment les développements technologiques peuvent améliorer l'efficacité, la précision et l'inventivité de leur artisanat tout en assurant une synthèse harmonieuse des méthodes traditionnelles et des capacités numériques modernes.

## Module 2 : Marketing et ventes numériques

L'objectif de ce module est de fournir aux artisans des compétences en vente et en marketing numérique. Les participants acquerront des connaissances sur la manière d'utiliser les outils et les plateformes numériques pour promouvoir leurs œuvres, interagir avec des clients potentiels et améliorer les canaux de vente en ligne. Cette session vise à donner aux artisans le savoir-faire et les capacités dont ils ont besoin pour naviguer avec succès sur le marché numérique et faire connaître avec succès leur artisanat dans un environnement en ligne.

## Module 3 : Transférer des compétences et des connaissances via les canaux numériques

En mettant l'accent sur le transfert de connaissances, le module 3 explore l'utilisation des plateformes numériques pour le partage des connaissances et des compétences au sein et au-delà de la communauté artisanale. Les artisans apprendront à utiliser les canaux de communication numériques pour promouvoir un environnement collaboratif, encadrer de nouveaux artisans et partager efficacement leurs compétences. Afin d'assurer la préservation et le développement des traditions artisanales, ce module vise à promouvoir une culture de formation continue, de partage et de développement des compétences au sein de la communauté artisanale.

## Module 1 / 1.1.Créer l'avenir, concevoir l'avenir Intégrer les technologies numériques dans le processus de fabrication à la main

<b>Nom de la session</b>	<b>Construire l'avenir, concevoir l'avenir</b>
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 1.1.- 5 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	Les fondamentaux de l'art numérique
<b>Objectifs de la formation</b>	Matériel pédagogique
Après la formation, les artisans apprendront l'art numérique et les bases techniques.	papier, stylo, smartphone/ordinateur/tablette, projecteur, écran

### Procédure étape par étape

Cette séance portera sur trois thèmes principaux. Il est essentiel que le contenu plaise à un large public. En plus de l'objectif premier de réunir les artisans et les nouvelles technologies, il est nécessaire de considérer la clarté et l'accessibilité du contenu. L'animateur peut poser quelques questions en début de séance pour évaluer les connaissances et l'expérience des participants. Poser ces questions est essentiel pour répondre aux besoins des participants en connaissant leur parcours.

#### Ces requêtes peuvent inclure :

- Avez-vous déjà été intéressé par l'art numérique ?
- Utilisez-vous des instruments ou des programmes de dessin numérique ?
- Quels matériaux artistiques conventionnels (papier, toile, etc.) avez-vous déjà utilisés ?
- Qu'attendez-vous de cette formation ?

Après que l'animateur ait posé des questions aux participants, le premier atelier de la première session doit commencer par une explication des objectifs de l'atelier. Les titres du contenu sont les suivants :

- Les fondamentaux de l'art numérique
- Introduction aux outils et logiciels d'art numérique
- Informations sur les plateformes numériques  
**(30 min.)**

#### Fondamentaux de l'art numérique (1h30)

Le formateur doit proposer une introduction attrayante pour motiver les participants et piquer leur intérêt pour le sujet. Une présentation visuelle du contenu soulignant l'importance de l'art numérique et sa définition doit être créée. Les concepts fondamentaux et la terminologie de l'art numérique doivent être brièvement abordés.

## Module 1 / 1.1.Créer l'avenir, concevoir l'avenir Intégrer les technologies numériques dans le processus de fabrication à la main

Nom de la session	Construire l'avenir, concevoir l'avenir
Numéro de la session et durée	Module 1.1.- 5 heures
Profil des participants	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
Langue de la formation	Anglais, flamand, français, portugais
Compétences ciblées	Les fondamentaux de l'art numérique
Objectifs de la formation	Matériel pédagogique
Après la formation, les artisans apprendront l'art numérique et les bases techniques.	papier, stylo, smartphone/ordinateur/tablette, projecteur, écran

### Procédure étape par étape

#### Fondamentaux de l'art numérique (1h30)

Une explication simple de ces termes (connaissances artistiques de base, tablette graphique, stylet numérique, écriture artistique simple, calques, palette de couleurs, écran de tablette, résolution, pixels, vecteur, opacité, illustration, styles d'art numérique, œuvres d'art numériques) explique les fondamentaux de l'art numérique et la terminologie. L'animateur s'assurera que le sujet est bien compris en fournissant aux participants des informations de base, en particulier pour les sessions suivantes, afin qu'ils saisissent les fondamentaux.

Après la brève introduction de l'animateur, une brève discussion sur les principes fondamentaux de l'art, notamment la théorie des couleurs, la composition, la lumière et les ombres et la perspective. Donnez des exemples de la façon d'appliquer ces principes à l'art numérique.

L'importance des technologies numériques dans les processus de production doit ensuite être brièvement abordée. Les participants doivent être interrogés sur l'intégration des technologies numériques dans les processus de production et un forum doit être mis à leur disposition pour donner leur avis. Les questions suivantes peuvent être posées aux participants :

- Quel est votre point de vue sur l'utilisation des technologies numériques dans les processus de production ?
- De quelle manière pensez-vous que la fonction des technologies numériques dans la production peut bénéficier à votre entreprise ?
- Avez-vous évalué la nécessité de numériser vos processus de production existants ? Quels facteurs pourraient déterminer cette exigence ?
- Quelle est votre opinion sur la manière dont la main-d'œuvre pourrait évoluer grâce à la numérisation ?
- Avez-vous réfléchi à la manière dont les technologies numériques peuvent contribuer à la durabilité et à l'efficacité énergétique de vos processus de production ?

Après avoir posé les questions aux participants, l'animateur doit lancer une séance de discussion d'une durée de 10 à 15 minutes au cours de laquelle les participants peuvent partager leurs expériences et leurs points de vue.

## Module 1 / 1.1.Créer l'avenir, concevoir l'avenir Intégrer les technologies numériques dans le processus de fabrication à la main

<b>Nom de la session</b>	<b>Construire l'avenir, concevoir l'avenir</b>
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 1.1.- 5 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	Les fondamentaux de l'art numérique
<b>Objectifs de la formation</b>	Matériel pédagogique
Après la formation, les artisans apprendront l'art numérique et les bases techniques.	papier, stylo, smartphone/ordinateur/tablette, projecteur, écran

### Procédure étape par étape

#### Introduction aux outils et logiciels d'art numérique (1,5 heures)

Les participants seront initiés aux « outils et équipements d'art numérique » au cours de la deuxième partie de la séance afin de souligner l'importance de l'art numérique et de ses domaines d'application courants. À cet égard, des méthodes de présentation basées sur le contenu visuel peuvent être utilisées.

- Appareils de dessin et stylos numériques.
- Tablettes graphiques et tablettes d'affichage, ainsi que leurs distinctions.
- Domaines d'application courants et méthodes d'utilisation de ces instruments. (Au stade des méthodes d'utilisation, le contenu vidéo applicable peut être partagé avec les participants.)

En vous concentrant sur la section « Logiciels d'application d'art numérique », préparez un contenu qui présentera les logiciels d'art numérique les plus populaires à travers des exemples. Les programmes suivants doivent être brièvement mentionnés (applications, etc.)

- Adobe Photoshop
- Corel Painter
- Procréer,
- Adobe Illustrator
- Clip Studio Paint
- Blender et ZBrush.

Les principales caractéristiques et fonctions de chaque logiciel doivent être brièvement expliquées. Les différences entre les logiciels et leur utilisation prévue doivent être soulignées. Des tutoriels vidéo et du contenu visuel (captures d'écran, contenu vidéo de tutoriel, courtes vidéos montrant les interfaces des programmes) peuvent être utilisés pour étayer les explications et améliorer la compréhension. À la fin de la session, l'animateur doit poser des questions aux participants et recueillir des commentaires.

## Module 1 / 1.1.Créer l'avenir, concevoir l'avenir Intégrer les technologies numériques dans le processus de fabrication à la main

<b>Nom de la session</b>	<b>Construire l'avenir, concevoir l'avenir</b>
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 1.1.- 5 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	Les fondamentaux de l'art numérique
<b>Objectifs de la formation</b>	Matériel pédagogique
Après la formation, les artisans apprendront l'art numérique et les bases techniques.	papier, stylo, smartphone/ordinateur/tablette, projecteur, écran

### Procédure étape par étape

#### Informations sur les plateformes numériques (1h30)

L'animateur peut commencer la séance par une présentation informative sur les « plateformes d'art numérique ». L'objectif de cette séance est de donner aux participants des connaissances fondamentales sur la manière de mener des recherches sur les plateformes. Avant de passer à la phase de mise en œuvre, l'animateur doit le faire de manière informative et illustrative. L'animateur peut tirer profit des exemples d'applications suivants tout en fournissant des informations sur les plateformes.

- Behance
- ArtStation
- Super rare
- OpenSea
- Fondation
- Etsy
- Le coin des bricoleurs
- Artisan

L'animateur peut ensuite diviser les participants en groupes de 4 à 5 individus et passer à la phase de mise en œuvre. À ce stade, les participants seront invités à effectuer des recherches sur les plateformes d'art numérique en groupe. Cette activité favorisera l'apprentissage expérientiel. Les groupes choisiront d'abord la plateforme sur laquelle ils vont enquêter. L'animateur doit vérifier que chaque groupe a sélectionné une plateforme unique.

Les participants disposeront de trente minutes pour répondre à leurs questions.  
(La durée peut varier en fonction de la gestion du temps et du profil des participants.)

**Module 1 / 1.1.Créer l'avenir, concevoir l'avenir Intégrer les technologies numériques dans le processus de fabrication à la main**

<b>Nom de la session</b>	<b>Construire l'avenir, concevoir l'avenir</b>
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 1.1.- 5 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	Les fondamentaux de l'art numérique
<b>Objectifs de la formation</b>	Matériel pédagogique
Après la formation, les artisans apprendront l'art numérique et les bases techniques.	papier, stylo, smartphone/ordinateur/tablette, projecteur, écran

**Procédure étape par étape**

**Informations sur les plateformes numériques (1h30)**

Lors de la conduite de la recherche, les participants doivent se concentrer sur les réponses aux questions suivantes :

- Quelle est la fonction principale de la plateforme ?
- Dans quel but a-t-il été établi ou créé ?
- Qui utilise le système ? Quelle est la base d'utilisateurs visée ?
- Comment les consommateurs s'inscrivent-ils sur la plateforme et se connectent-ils ?
- La plateforme est-elle exclusivement basée sur le Web ou les applications mobiles peuvent-elles également l'utiliser ?

Une fois le temps de recherche des participants terminé, les groupes informeront les autres participants en faisant des présentations simples sur la plateforme sur laquelle ils effectuent des recherches (en affichant pratiquement les plateformes sur l'écran) afin de répondre aux questions susmentionnées.

Après la séance, les participants doivent participer à une évaluation interactive de fin de journée.

## Module 1 / 1.2. L'IA en action Intégrer les technologies numériques dans le processus de fabrication à la main

Nom de la session	L'IA en action
Numéro de la session et durée	Module 1.2.- 5 heures
Profil des participants	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
Langue de la formation	Anglais, flamand, français, portugais
Compétences ciblées	En apprenant à connaître les outils d'intelligence artificielle, en apprenant comment fonctionnent ces technologies et dans quels domaines elles peuvent être utilisées
Objectifs de la formation	Matériel pédagogique
Apprentissage des concepts de base de l'intelligence artificielle, Développement de la capacité à utiliser l'intelligence artificielle dans la conception numérique, Application des connaissances en intelligence artificielle dans des projets réels	papier, stylo, smartphone/ordinateur/tablette, projecteur, écran
Procédure étape par étape	
<b>Qu'est-ce que l'intelligence artificielle ? (1 heure)</b>	
<p>La séance peut commencer par demander aux participants « Qu'est-ce que l'intelligence artificielle ? » afin de déterminer leur niveau de connaissances et d'expérience en matière d'intelligence artificielle. L'animateur doit expliquer aux participants de manière simple et claire ce qu'est le concept d'intelligence artificielle. Les éléments et composants clés de l'intelligence artificielle doivent être expliqués. Ces éléments peuvent être résumés comme suit :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Intelligence robotique</li> <li>• Apprentissage automatique</li> <li>• Apprentissage approfondi</li> <li>• Exploration de données</li> <li>• Algorithme</li> <li>• Traitement du langage naturel</li> <li>• Ensemble de données Apprentissage</li> <li>• Classification</li> </ul> <p>Après avoir évoqué brièvement ces termes, l'animateur fera une brève présentation informative sur « l'histoire de l'intelligence artificielle » et l'évolution de ce sujet, s'assurant que les participants aient une compréhension approfondie de l'intelligence artificielle.</p>	

## Module 1 / 1.2. L'IA en action Intégrer les technologies numériques dans le processus de fabrication à la main

Nom de la session	L'IA en action
Numéro de la session et durée	Module 1.2.- 5 heures
Profil des participants	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
Langue de la formation	Anglais, flamand, français, portugais
Compétences ciblées	En apprenant à connaître les outils d'intelligence artificielle, en apprenant comment fonctionnent ces technologies et dans quels domaines elles peuvent être utilisées.
Objectifs de la formation	Matériel pédagogique
Apprentissage des concepts de base de l'intelligence artificielle, Développement de la capacité à utiliser l'intelligence artificielle dans la conception numérique, Application des connaissances en intelligence artificielle dans des projets réels	papier, stylo, smartphone/ordinateur/tablette, projecteur, écran
Procédure étape par étape	
<b>Quels sont les outils d'intelligence artificielle ?/Comment pouvons-nous utiliser l'intelligence artificielle dans les conceptions numériques ? (1,5 heures)</b>	
Cette session consacrée aux outils d'intelligence artificielle s'appuiera sur les travaux de la session précédente et facilitera l'apprentissage. Ainsi, les outils d'intelligence artificielle qui seront testés auprès des personnes doivent être choisis à un niveau plus facile à comprendre et à utiliser. Voici quelques exemples d'outils :	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Runway ML/Image Processing dispose de modèles d'apprentissage profond et d'outils d'efficacité.</b></li> <li>• <b>Générateur de rêves profonds / Cet outil peut être utilisé par les artistes pour transformer des images en œuvres d'art uniques et intéressantes.</b></li> <li>• <b>Artbreeder / est un site Web où les gens peuvent combiner différentes œuvres d'art pour en créer de nouvelles.</b></li> <li>• Il existe un programme informatique appelé DALL·E qui prend des mots écrits et les transforme en images.</li> <li>• <b>StyleGAN est un type d'intelligence artificielle qui transforme les photos en différents types d'art.</b></li> <li>• <b>PaintsChainer est un outil qui transforme instantanément les dessins en noir et blanc en images colorées.</b></li> </ul>	
Au cours de l'atelier, l'animateur doit donner aux participants une courte démonstration des outils d'intelligence artificielle ci-dessus (interfaces, façons de les utiliser, etc.)	

## Module 1 / 1.2. L'IA en action Intégrer les technologies numériques dans le processus de fabrication à la main

Nom de la session	L'IA en action
Numéro de la session et durée	Module 1.2.- 5 heures
Profil des participants	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
Langue de la formation	Anglais, flamand, français, portugais
Compétences ciblées	En apprenant à connaître les outils d'intelligence artificielle, en apprenant comment fonctionnent ces technologies et dans quels domaines elles peuvent être utilisées.
Objectifs de la formation	Matériel pédagogique
Apprentissage des concepts de base de l'intelligence artificielle, Développement de la capacité à utiliser l'intelligence artificielle dans la conception numérique, Application des connaissances en intelligence artificielle dans des projets réels	papier, stylo, smartphone/ordinateur/tablette, projecteur, écran
Procédure étape par étape	
<b>Quels sont les outils d'intelligence artificielle ?/Comment pouvons-nous utiliser l'intelligence artificielle dans les conceptions numériques ? (1,5 heures)</b>	
<p>Après cette partie de la session, nous ferons une brève pause puis discuterons de la question suivante : « Comment pouvons-nous utiliser l'intelligence artificielle dans les conceptions numériques ? » Dans cette section, il sera essentiel que l'animateur démontre et explique les méthodes d'utilisation aux participants. À la fin de cette session, les participants mettront en œuvre une application d'intelligence artificielle. Les domaines d'utilisation suivants doivent être mentionnés :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conception créative</li> <li>• Reconnaissance et étiquetage d'images avec suggestions automatiques de couleur et de design</li> <li>• Interactions utilisateur personnalisées</li> <li>• Production de contenu (production de contenu textuel)</li> <li>• Création artistique</li> </ul> <p>Après avoir détaillé les domaines d'utilisation aux participants et les avoir démontrés avec des applications simples, il convient de demander aux participants de donner leur avis et d'évaluer leur compréhension du sujet pour l'application.</p>	

## Module 1 / 1.2. L'IA en action Intégrer les technologies numériques dans le processus de fabrication à la main

Nom de la session	L'IA en action
Numéro de la session et durée	Module 1.2.- 5 heures
Profil des participants	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
Langue de la formation	Anglais, flamand, français, portugais
Compétences ciblées	En apprenant à connaître les outils d'intelligence artificielle, en apprenant comment fonctionnent ces technologies et dans quels domaines elles peuvent être utilisées.
Objectifs de la formation	Matériel pédagogique
Apprentissage des concepts de base de l'intelligence artificielle, Développement de la capacité à utiliser l'intelligence artificielle dans la conception numérique, Application des connaissances en intelligence artificielle dans des projets réels	papier, stylo, smartphone/ordinateur/tablette, projecteur, écran
Procédure étape par étape	Exemples d'application/pratique (2,5 heures)
<p>Lors de la dernière séance, l'animateur peut commencer par présenter des créations numériques créées par d'autres personnes à l'aide des outils présentés lors des séances précédentes. De même, la présentation d'exemples de bonnes pratiques aux participants dès le début de la séance inspirera leurs pratiques futures.</p> <p>L'évaluation des exemples de bonnes pratiques et l'échange d'idées devraient être menés en collaboration avec les participants.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-L'animateur doit répartir les participants en groupes de deux ou trois personnes. (La taille des groupes peut varier en fonction du nombre de participants.)</li> <li>-Les participants, répartis en groupes, ont pour tâche de sélectionner un instrument d'intelligence artificielle à développer.</li> <li>-À ce stade, l'animateur doit continuer à recueillir des commentaires en visitant les groupes et en leur demandant pourquoi ils ont choisi ces outils.</li> <li>-Après avoir sélectionné l'intelligence artificielle qu'ils utiliseront, les groupes disposeront d'une heure pour terminer le processus de conception.</li> <li>-En une heure, les participants doivent générer une ou deux images de produits à l'aide de l'intelligence artificielle à partir desquelles ils peuvent développer leurs propres produits.</li> <li>-Tout au long du processus de conception, l'animateur doit visiter les groupes et offrir son aide.</li> </ul> <p>Les groupes ayant terminé la conception doivent partager les visuels qu'ils ont créés ainsi que leurs expériences dans ce processus, en particulier les processus qu'ils ont rencontrés concernant les méthodes d'utilisation des outils, avec les autres participants. Après discussion et commentaires, la session peut être conclue.</p>	

<b>Module 1/1.3.Mondes virtuels et réalité augmentée Intégrer les technologies numériques dans le processus de fabrication à la main</b>	
<b>Nom de la session</b>	<b>Mondes virtuels et réalité augmentée</b>
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 1.3.- 4 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	Connaissance des technologies de réalité virtuelle et augmentée Conception de monde virtuel
<b>Objectifs de la formation</b>	<b>Matériel pédagogique</b>
Les participants comprendront les concepts de base du monde virtuel et des technologies de réalité augmentée.	papier, stylo, smartphone/tablette
<b>Procédure étape par étape</b>	
<b>Principes de base de la réalité virtuelle et de la réalité augmentée - Médias à 360 degrés (1 heure)</b>	
<p>Pour évaluer la compréhension du sujet par les participants, l'animateur doit poser les questions « Qu'est-ce que la réalité virtuelle ? » et « Qu'est-ce que la réalité augmentée ? » au début de la séance. Si des participants possèdent des connaissances et une expérience pertinentes sur le sujet, ils peuvent prendre la parole pour lancer la discussion.</p> <p>Après la séance de questions-réponses, l'animateur doit faire une présentation exhaustive, claire et informative, préparée à l'avance et susceptible de plaire à tous les participants. Cette présentation couvre les connaissances sur les technologies de réalité virtuelle et augmentée, les principes fondamentaux des applications de réalité virtuelle et augmentée, la conception de mondes virtuels, les applications de réalité augmentée et les conceptions d'expériences interactives.</p> <p>L'inclusion des thèmes de la séance garantira sa clarté et sa lisibilité. Après cette présentation, les participants doivent participer à une séance de questions-réponses interactive pour générer des idées permettant d'intégrer ces principes dans leur travail.</p> <p>Le thème des médias à 360 degrés sera introduit lors de la deuxième phase de la session. À ce stade, des explications vidéo pourront être utilisées pour aider les participants à comprendre le sujet (en fonction du profil du participant). Parmi les informations qui seront fournies aux participants figureront une définition et une classification des médias à 360 degrés.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Applications et avantages des médias à 360 degrés</li> <li>• Inclure les distinctions entre les médias à 360 degrés et la réalité virtuelle (RV). Ces sujets fourniront aux participants une compréhension fondamentale des médias à 360 degrés. Les participants auront acquis des connaissances théoriques et seront préparés pour la séance pratique après cette session.</li> </ul>	

<b>Module 1/1.3.Mondes virtuels et réalité augmentée Intégrer les technologies numériques dans le processus de fabrication à la main</b>	
<b>Nom de la session</b>	<b>Mondes virtuels et réalité augmentée</b>
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 1.3.- 4 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	Connaissance des technologies de réalité virtuelle et augmentéeConception de monde virtuel
<b>Objectifs de la formation</b>	<b>Matériel pédagogique</b>
Les participants comprendront les concepts de base du monde virtuel et des technologies de réalité augmentée.	papier, stylo, smartphone/tablette
<b>Procédure étape par étape</b>	
<p><b>Applications et projets (1 heure)</b></p> <p>Cette section doit servir d'introduction, détaillant ce que sont les applications de réalité augmentée et de réalité virtuelle et leur rôle dans le marketing.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Technologies de réalité augmentée et virtuelle dans les achats en ligne</li> <li>• Marketing innovant avec la technologie de la réalité augmentée et virtuelle</li> <li>• Applications de la réalité augmentée dans le marketing</li> <li>• Applications de la réalité augmentée dans le marketing</li> <li>• Les descriptions étape par étape des principes fondamentaux devraient inclure les aspects négatifs rencontrés avec la technologie de réalité augmentée et virtuelle utilisée dans le marketing.</li> </ul> <p>Les participants doivent être exposés à des exemples et à des pratiques exemplaires. Nous pouvons démontrer à l'aide d'exemples comment les technologies de réalité virtuelle et de réalité augmentée sont utilisées dans une variété d'industries et de disciplines. Dans le domaine du divertissement, de l'éducation, de la santé, des arts et de nombreuses autres disciplines, des solutions innovantes utilisant ces technologies peuvent être analysées.</p>	
<p><b>Pratique (2 heures)</b></p> <p>Après les séances d'information, la phase de mise en œuvre débutera pour soutenir l'apprentissage par projet des participants. Les participants ont besoin de leurs smartphones personnels pour l'application.</p> <p>Juste avant de démarrer l'application, l'animateur doit informer brièvement sur les applications de modélisation 3D utilisables sur les smartphones et montrer brièvement les applications.</p> <p>-Scanner 3D Qclone,  -Application de scanner 3D,  -ScandyPro,  -Sculptter+  -Faussaire etc.</p>	

<b>Module 1/1.3.Mondes virtuels et réalité augmentée Intégrer les technologies numériques dans le processus de fabrication à la main</b>	
<b>Nom de la session</b>	<b>Mondes virtuels et réalité augmentée</b>
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 1.3.- 4 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	Connaissance des technologies de réalité virtuelle et augmentéeConception de monde virtuel
<b>Objectifs de la formation</b>	<b>Matériel pédagogique</b>
Les participants comprendront les concepts de base du monde virtuel et des technologies de réalité augmentée.	papier, stylo, smartphone/tablette
<b>Procédure étape par étape</b>	
<b>Pratique (2 heures)</b>	
<p>Après avoir montré ces applications aux participants, il faut leur laisser le temps de choisir l'application qui leur convient le mieux. Une fois que les participants ont décidé sur quelle application ils vont travailler, ils peuvent passer à l'étape de l'application de la session. Au cours de ce processus, l'animateur doit constamment soutenir les participants.</p> <p>Les participants seront invités à adapter leur domaine d'artisanat choisi (conception et production de prototypes, production de produits personnalisés, intégration avec l'art traditionnel, production de moules et de pièces moulées) à travers l'application qu'ils auront choisie et à concevoir un produit d'ici la fin de l'atelier. (Ils peuvent utiliser des photos existantes de leurs propres produits comme référence ou transformer n'importe quel objet en produit.)</p> <p>A la fin de la séance pratique, les artisans devraient avoir l'occasion d'apporter une touche moderne aux arts traditionnels en les initiant aux nouvelles technologies. La séance devrait être complétée par une discussion et un partage d'expériences.</p>	

## Module 1 /1.4.Parcours de carrière numériques Intégrer les technologies numériques dans le processus de fabrication à la main

<b>Nom de la session</b>	<b>Parcours de carrière dans le numérique</b>
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 1.4.- 5 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	Gérer et promouvoir un portefeuille personnel
<b>Objectifs de la formation</b>	<b>Matériel pédagogique</b>
Création d'un portfolio personnel, Gestion de portfolio, Marketing et exposition, Gestion du temps	ordinateur, projection, écran
<b>Procédure étape par étape</b>	
<p>Cette séance se concentrera sur la création d'un portfolio personnel étape par étape. Au début de la séance, on peut poser aux participants la question « Pourquoi créer un portfolio ? » Dans la continuité ;</p> <p>« Qu'est-ce qu'un portfolio ? » « À quoi sert un portfolio ? » La discussion et l'échange d'informations peuvent être initiés en posant les questions « Quelle est l'importance du portfolio dans les ventes et le marketing ? » Après avoir présenté le sujet aux participants, l'animateur dit :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Qu'est-ce qu'un portefeuille numérique et physique ?</li> <li>-Conception de portfolio</li> <li>-Contenus visuels et écrits</li> </ul> <p>En présentant les informations théoriques de base, y compris le choix du contenu et des sujets. Des exemples de portfolios adaptés au profil du participant doivent être présentés.</p> <p>Après les échantillons de portfolio, de brèves discussions peuvent être menées avec les participants sur la « place du portfolio numérique dans le marketing » afin de préparer l'infrastructure des sessions de « branding » dans les futurs modules.</p> <p><b>(1 heure)</b></p>	

## Module 1 /1.4.Parcours de carrière numériques Intégrer les technologies numériques dans le processus de fabrication à la main

Nom de la session	Parcours de carrière dans le numérique
Numéro de la session et durée	Module 1.4.- 5 heures
Profil des participants	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
Langue de la formation	Anglais, flamand, français, portugais
Compétences ciblées	Gérer et promouvoir un portefeuille personnel
Objectifs de la formation	Matériel pédagogique
Création d'un portfolio personnel, Gestion de portfolio, Marketing et exposition, Gestion du temps	ordinateur, projection, écran

### Procédure étape par étape

Après la séance d'introduction, les participants peuvent passer à l'apprentissage des détails de la préparation d'un portfolio numérique. Dans un premier temps, l'animateur demandera aux participants de faire des recherches sur les pratiques de « préparation de portfolio numérique ». Selon le nombre de participants, des groupes peuvent être formés ou des recherches individuelles peuvent être menées.

Certaines de ces applications sont :

- Behance
- Wix
- espace carré
- WordPress
- Cargaison
- LinkedIn
- Fabriqué en carbone
- Dribbler

(Des ajouts à ces plateformes peuvent être effectués par l'animateur en fonction du nombre de personnes/groupes.)

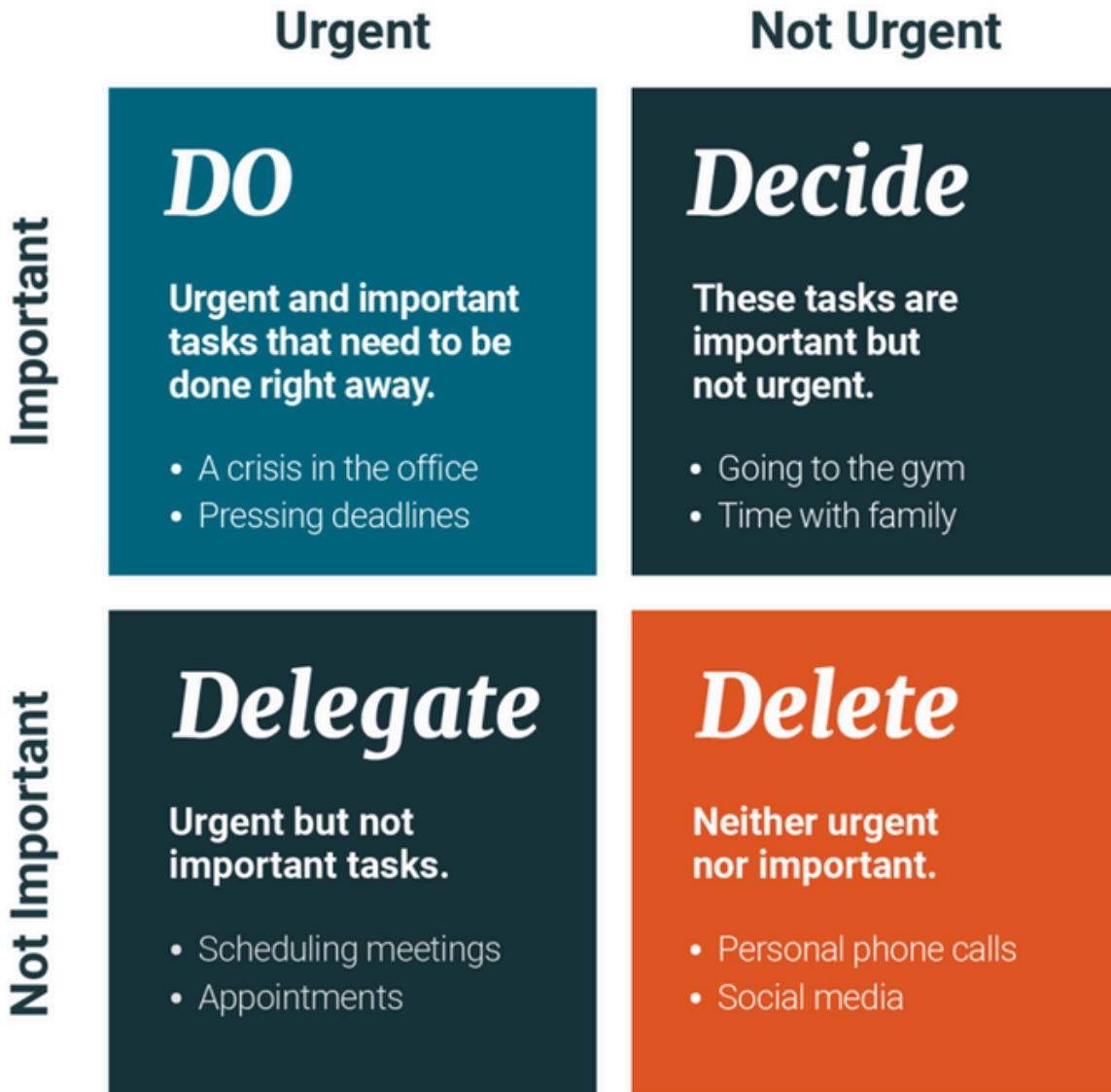
Les plateformes doivent être choisies en fonction du public cible et du secteur d'activité. Les participants peuvent préparer des présentations simples sur les plateformes qu'ils ont choisies. Au cours du processus de préparation, l'animateur doit rendre visite aux participants fréquemment pour leur apporter son soutien.

- Quel est l'objectif principal de cette plateforme ?
- Pourquoi devrions-nous utiliser cette plateforme ?
- Quels sont les avantages et les inconvénients de l'utilisation ?
- Comment fonctionne la plateforme ? Comment fonctionne-t-elle simplement ?
- Y a-t-il des frais pour utiliser la plateforme ?
- Quel est le retour des utilisateurs sur les plateformes ?
- La plateforme inclut-elle du matériel de formation ou un support pour faciliter son utilisation ?

## **Module 1 /1.4.Parcours de carrière numériques Intégrer les technologies numériques dans le processus de fabrication à la main**

<b>Nom de la session</b>	<b>Parcours de carrière dans le numérique</b>
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 1.4.- 5 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	Gérer et promouvoir un portefeuille personnel
<b>Objectifs de la formation</b>	<b>Matériel pédagogique</b>
Création d'un portfolio personnel, Gestion de portfolio, Marketing et exposition, Gestion du temps	ordinateur, projection, écran
<b>Procédure étape par étape</b>	
<p>Les présentations peuvent inclure ces questions afin de mieux comprendre les principes de fonctionnement des plateformes. Les participants qui ont terminé leurs préparatifs peuvent partager des présentations sur leurs plateformes avec d'autres participants et participer à une séance de questions-réponses.</p> <p><b>(1,5 heures)</b></p> <p>Au début de la dernière séance, les participants doivent se voir présenter un contenu informatif sur la gestion du temps. Ces contenus comprennent notamment :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-L'importance de la gestion du temps</li> <li>- Priorisation et planification</li> <li>-La relation entre le stress et la gestion du temps</li> <li>- Des sujets ciblés tels que « outils de gestion du temps » devraient être inclus.</li> </ul> <p>Après la séance d'information, les participants peuvent être invités à appliquer un schéma de gestion du temps à des fins pratiques. Un exemple de schéma est joint. (Annexe 1)</p> <p>Après la pratique de la gestion du temps, les participants qui ont des connaissances sur les plateformes de portfolio numérique doivent être dirigés vers la phase d'application sur ces plateformes. Dans ce processus de facilitation, les participants ont besoin d'un ordinateur personnel ou d'une tablette pour la phase de mise en œuvre. Les participants commenceront à créer leurs portefeuilles personnels pour leurs propres domaines d'activité sur les plateformes de leur choix. Pendant le temps accordé aux participants pour cette application, l'animateur doit rendre visite aux participants fréquemment et leur fournir un soutien personnel. Les participants peuvent également étayer leurs portefeuilles personnels en utilisant du contenu visuel lié à leur domaine d'activité. Une fois cette étape de la session terminée, les volontaires parmi les participants peuvent présenter leurs portefeuilles personnels aux autres participants et recevoir des commentaires.</p> <p><b>(2,5 heures)</b></p>	

# Annexe 1



## Module 1 / 1.5.Applications mobiles Intégrer les technologies numériques dans le processus de fabrication à la main

Nom de la session	Applications mobiles
Numéro de la session et durée	Module 1 / 1.5. - 3 heures
Profil des participants	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
Langue de la formation	Anglais, flamand, français, portugais
Compétences ciblées	Améliorer l'expertise numérique
Objectifs de la formation	Matériel pédagogique
Utilisation des applications mobiles Examen des principes de fonctionnement Apprentissage par l'expérience	papier, stylo, smartphone/tablette/ordinateur
Procédure étape par étape	
Cette session devrait être réalisée via des applications mobiles, notamment pour faciliter l'accès rapide des participants. Ces applications seront des applications d'art numérique qui peuvent être utilisées dans différents styles d'art et d'artisanat. Elle se concentrera sur la façon dont les artistes et les artisans peuvent réaliser leurs projets créatifs, notamment grâce aux applications mobiles.	
La priorité de cette session sera d'informer les participants sur l'utilisation des applications et de les aider à expérimenter ces nouvelles applications. Dans cette session via des applications mobiles, la peinture, le dessin numérique, le dessin vectoriel, l'utilisation de pinceaux simples, l'illustration, les effets, la créativité numérique et l'originalité seront pris en charge.	
Dans le même temps, il convient de fournir des informations sur les avantages des applications mobiles dans le domaine de l'art numérique.	
Voici des exemples d'applications mobiles :	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Procreate Pocket</li> <li>• Adobe frais</li> <li>• ArtFlow</li> <li>• Livre de croquis Autodesk</li> <li>• Croquis de Tayasui</li> <li>• Peintre infini</li> <li>• Papier par WeTransfer</li> <li>• Peinture MediBang</li> <li>• Dessiner avec Adobe Illustrator</li> <li>• Pinceau Zen 3</li> <li>• Carnet de croquis</li> </ul>	

## Module 1 / 1.5.Applications mobiles Intégrer les technologies numériques dans le processus de fabrication à la main

<b>Nom de la session</b>	<b>Applications mobiles</b>
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 1 / 1.5. - 3 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	Améliorer l'expertise numérique
<b>Objectifs de la formation</b>	<b>Matériel pédagogique</b>
Utilisation des applications mobiles Examen des principes de fonctionnement Apprentissage par l'expérience	papier, stylo, smartphone/tablette/ordinateur
<b>Procédure étape par étape</b>	
Les détails des exemples d'applications doivent être montrés aux participants par l'animateur. Pour chaque application :	
<p>-Quelle est l'application ? Pour quels domaines peut-il être utilisé ?</p> <p>-Utilisez l'application étape par étape.</p> <p>-Quand peut-on l'utiliser et à quelles fins ?</p> <p>En effectuant des examens d'applications pour répondre aux questions « Dans quels domaines cette application nous aide-t-elle ? Quelles sont ses priorités d'utilisation ? », etc., les participants devraient recevoir des connaissances et des idées superficielles, voire détaillées, sur l'application.</p> <p>Une fois les détails des applications partagés avec les participants, une séance de questions-réponses doit être organisée pour clarifier les questions dans l'esprit des participants. Après la séance de questions-réponses, l'étape de mise en œuvre de la session peut être lancée pour aider les participants à acquérir des expériences personnelles. Au cours de l'étape d'application, les participants seront invités à choisir l'application mobile qu'ils jugent adaptée à eux-mêmes et à leur espace de travail et à commencer à l'expérimenter. L'animateur demandera aux participants de concevoir leurs propres produits ou d'intégrer leurs produits de conception existants dans l'espace numérique via ces applications mobiles.</p> <p>À la fin de la session de candidature, les participants ont la possibilité de s'exprimer et sont invités à partager des informations sur leurs expériences en matière d'applications mobiles. De cette manière, ils peuvent facilement recevoir les aspects positifs et négatifs des candidatures sous forme de retour d'information. En même temps, ce véritable retour d'information permettra aux participants de travailler plus facilement sur les candidatures à l'avenir.</p> <p><b>(3 heures)*</b></p>	
<p>*La durée totale de la séance est de 3 heures, mais la durée des étapes de candidature et d'information peut être déterminée par l'animateur en fonction du profil du participant.</p>	

<b>Module 1 / 1.6. Plateformes de commerce électronique Intégration des technologies numériques dans le processus de fabrication à la main</b>	
<b>Nom de la session</b>	<b>Plateformes de commerce électronique</b>
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 1 / 1.6. - 3 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	Transformer le commerce traditionnel en e-commerce
<b>Objectifs de la formation</b>	<b>Matériel pédagogique</b>
Comprendre les fondamentaux du commerce électronique Développement du modèle commercial du commerce électronique Étude de marché Capacités du commerce électronique	papier, stylo, smartphone/tablette/ordinateur
<b>Procédure étape par étape</b>	
<b>Qu'est-ce que le commerce électronique ?</b>	
Un « guide de commerce électronique étape par étape » doit être préparé par l'animateur de la session de commerce électronique. Ce guide doit être préparé avant la session, en tenant compte du public des participants. (Si les participants ont une expérience antérieure en commerce, ils peuvent avoir la possibilité de partager leurs expériences sur ce sujet.)	
Les étapes qui devraient être incluses dans ce guide sont :	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qu'est-ce que le commerce électronique ?</li> <li>• Quelles sont les différences entre le commerce électronique et le commerce traditionnel ?</li> <li>• Quels sont les avantages du commerce électronique ?</li> <li>• Quels sont les inconvénients du commerce électronique ?</li> <li>• Comment démarrer le commerce électronique ?</li> <li>• Comment créer un business plan e-commerce ?</li> <li>• Comment créer une marque en e-commerce ?</li> <li>• Quelles sont les stratégies de marketing du commerce électronique ?</li> <li>• Quelles sont les stratégies de croissance et à long terme dans le commerce électronique ?</li> <li>• Quelles sont les tendances du e-commerce ?</li> </ul>	
Le guide de base du commerce électronique, qui comprend ces questions, doit être suivi étape par étape et transmis aux participants.	
<b>(1 heure)</b>	

<b>Module 1 / 1.6. Plateformes de commerce électronique Intégration des technologies numériques dans le processus de fabrication à la main</b>	
<b>Nom de la session</b>	<b>Plateformes de commerce électronique</b>
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 1 / 1.6. - 3 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	Transformer le commerce traditionnel en e-commerce
<b>Objectifs de la formation</b>	<b>Matériel pédagogique</b>
Comprendre les fondamentaux du commerce électronique Développement du modèle commercial du commerce électronique Étude de marché Capacités du commerce électronique	papier, stylo, smartphone/tablette/ordinateur
<b>Procédure étape par étape</b>	
<p><b>Quelles sont les plateformes et les outils ?</b></p> <p>La deuxième étape de la session devrait se concentrer sur les plateformes qui faciliteront la présentation et la vente en ligne des produits. Elle vise à accroître la sensibilisation numérique des participants aux méthodes d'exposition et de vente. Compte tenu du public cible et des secteurs, les plateformes suivantes peuvent être utilisées :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Etsy</li> <li>• bulle rouge</li> <li>• Société6</li> <li>• teepublic</li> <li>• Grand Cartel</li> <li>• WooCommerce (avec WordPress)</li> <li>• DeviantArt</li> <li>• ArtStation</li> <li>• Amazon – Catégorie Ventes d'art</li> <li>• réservations</li> <li>• Zazzle (alternative à Etsy)</li> <li>• RedBubble (impression à la demande)</li> <li>• chercheur d'art</li> <li>• artplode</li> </ul> <p>Les participants doivent être informés des finalités et des modalités d'utilisation de ces plateformes. Les détails concernant la participation à ces plateformes, les frais de commission et les étapes de candidature seront particulièrement importants lors de la phase d'information.</p> <p>Pour la phase de mise en œuvre de la session, vous pouvez entrer dans les détails du processus d'inscription et de création de profil en examinant tous les détails sur une plateforme sélectionnée en tenant compte du public des participants.</p> <p><b>(1 heure)</b></p>	

<b>Module 1 / 1.6. Plateformes de commerce électronique Intégration des technologies numériques dans le processus de fabrication à la main</b>	
<b>Nom de la session</b>	<b>Plateformes de commerce électronique</b>
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 1 / 1.6. - 3 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	Transformer le commerce traditionnel en e-commerce
<b>Objectifs de la formation</b>	<b>Matériel pédagogique</b>
Comprendre les fondamentaux du commerce électronique Développement du modèle commercial du commerce électronique Étude de marché Capacités du commerce électronique	papier, stylo, smartphone/tablette/ordinateur
<b>Procédure étape par étape</b>	
<b>Comment pouvons-nous nous adapter ?</b>	
<p>La méthode du brainstorming doit être utilisée dans la dernière étape de la session. Au cours de cette session, un environnement de discussion peut être créé pour trouver des solutions et des suggestions aux questions qui préoccupent les participants. Cette session servira de préparation préliminaire aux questions qui pourraient surgir au cours du processus d'intégration des entreprises des participants au commerce électronique.</p> <p>Les questions suivantes sont posées aux participants dans l'ordre :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pourquoi le commerce électronique ?</li> <li>• Est-ce que j'en ai besoin ?</li> <li>• Est-ce que cela me sera bénéfique ?</li> <li>• De quoi ai-je besoin pour faire du e-business et du e-commerce ?</li> <li>• Comment convertir mon entreprise existante au commerce électronique ?</li> <li>• Pourquoi le commerce en ligne est-il si efficace dans les affaires ?</li> <li>• Comment puis-je mettre à jour ou m'adapter aux nouvelles versions ?</li> <li>• Quels facteurs influencent mes ventes ?</li> </ul> <p>Un brainstorming sera créé parmi les participants en prenant ces questions comme référence, et grâce à des dialogues mutuels, l'adaptation des participants au processus de commerce électronique sera soutenue par un apprentissage indirect.</p> <p><b>(1 heure)</b></p>	

## Module 2 / 2.1.Les bases du marketing numérique Ventes et marketing numériques

Nom de la session	Notions essentielles sur le marketing numérique
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 2 / 2.1.- 3 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	Compétences en marketing numérique
Objectifs de la formation	Matériel pédagogique
Fournir des connaissances et des compétences dans le domaine du marketing numérique et améliorer leur capacité à créer des stratégies de marketing numérique.	papier, stylo, smartphone/tablette/ordinateur/projection
Procédure étape par étape	
<b>Introduction au marketing numérique</b>	
<p>Au cours de cette session, les participants apprendront les bases du marketing numérique et créeront la stratégie de marketing numérique de leur propre marque étape par étape au cours de 3 sessions différentes. Au début de chaque session, les participants recevront des informations dans le cadre d'un guide étape par étape, puis il leur sera demandé de s'entraîner individuellement ou en groupe. (les groupes peuvent varier en fonction du profil et du nombre de participants.)</p> <p>Au cours de cette session, les participants apprendront les bases du marketing numérique et créeront la stratégie de marketing numérique de leur propre marque étape par étape au cours de 3 sessions différentes. Au début de chaque session, les participants recevront des informations dans le cadre d'un guide étape par étape, puis il leur sera demandé de pratiquer individuellement ou en groupe. (les groupes peuvent varier en fonction du profil et du nombre de participants.) Tout d'abord, par l'animateur, « qu'est-ce que le marketing numérique ? » Les participants seront informés des concepts de base du marketing numérique.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Qu'est-ce que le marketing numérique ?</li> <li>• Quels sont les avantages du marketing digital ?</li> <li>• Que pouvons-nous faire pour nous impliquer dans le domaine du marketing numérique ?</li> <li>• Que comprend le marketing numérique ?</li> <li>• Quels sont les éléments de base du marketing numérique ?</li> <li>• Quels sont les changements et les avantages rencontrés lors de la transition du marketing traditionnel vers le marketing digital ?</li> </ul> <p>(Les participants peuvent être encouragés à réfléchir en lançant une session de discussion dans le cadre de cette question.)</p>	

## Module 2 / 2.1.Les bases du marketing numérique Ventes et marketing numériques

Nom de la session	Notions essentielles sur le marketing numérique
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 2 / 2.1.- 3 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	Compétences en marketing numérique
Objectifs de la formation	Matériel pédagogique
Fournir des connaissances et des compétences dans le domaine du marketing numérique et améliorer leur capacité à créer des stratégies de marketing numérique.	papier, stylo, smartphone/tablette/ordinateur/prjection
Procédure étape par étape	
Ces questions aideront les participants à comprendre le monde du marketing numérique et à développer des entrées et des stratégies plus complexes pour leurs entreprises. Il est important que les participants maîtrisent les termes marketing qu'ils sont susceptibles de rencontrer au cours de ces sessions de formation. Parmi ces termes, on trouve :	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trafic organique</li> <li>• Trafic payant</li> <li>• Taux de clic</li> <li>• Taux de conversion</li> <li>• Page de destination</li> <li>• Coût par clic</li> <li>• Niveau de qualité</li> <li>• Remarketing</li> </ul> <p>Nous pouvons montrer aux participants ces termes que nous entendons fréquemment dans le domaine du marketing numérique, à l'aide d'exemples. De cette façon, le sujet du marketing numérique deviendra moins compliqué et plus compréhensible pour les nouveaux apprenants. <b>(1 heure)</b></p>

<b>Module 2 / 2.1.Les bases du marketing numérique Ventes et marketing numériques</b>	
<b>Nom de la session</b>	<b>Notions essentielles sur le marketing numérique</b>
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 2 / 2.1.- 3 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	Compétences en marketing numérique
<b>Objectifs de la formation</b>	<b>Matériel pédagogique</b>
Fournir des connaissances et des compétences dans le domaine du marketing numérique et améliorer leur capacité à créer des stratégies de marketing numérique.	papier, stylo, smartphone/tablette/ordinateur/projection
<b>Procédure étape par étape</b>	
<b>Principaux canaux de marketing numérique</b>	
<p>Dans la deuxième étape de la session, les participants doivent présenter les principaux canaux de marketing numérique. Au cours de cette session, l'animateur doit montrer des exemples pour chaque canal de marketing numérique. Les principaux canaux de marketing numérique sont les suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimisation des moteurs de recherche (SEO)</li> <li>• Marketing des moteurs de recherche (SEM)</li> <li>• Marketing des médias sociaux</li> <li>• Marketing de contenu</li> <li>• Marketing par courriel</li> <li>• Marketing d'affiliation</li> <li>• Publicité sur les réseaux sociaux</li> <li>• Affichage publicitaire</li> <li>• Marketing vidéo</li> <li>• Marketing d'influence</li> <li>• Syndication de contenu</li> <li>• Relations publiques et sensibilisation en ligne</li> <li>• Marketing mobile</li> <li>• Marketing du commerce électronique</li> </ul> <p>Une présentation ou un guide étape par étape peut être préparé pour montrer au moins un exemple de ces étapes de base. <b>(1 heure)</b></p>	

## Module 2 / 2.1.Les bases du marketing numérique Ventes et marketing numériques

Nom de la session	Notions essentielles sur le marketing numérique
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 2 / 2.1.- 3 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	Compétences en marketing numérique
Objectifs de la formation	Matériel pédagogique
Fournir des connaissances et des compétences dans le domaine du marketing numérique et améliorer leur capacité à créer des stratégies de marketing numérique.	papier, stylo, smartphone/tablette/ordinateur/projection
Procédure étape par étape	
<b>Analyse SWOT (Annexe 2)</b>	
Durant la phase de mise en œuvre de cette session, une étude d'analyse SWOT sera réalisée avec les participants, accompagnés par le facilitateur. Grâce à cette étude, les participants détermineront d'abord les besoins de leurs entreprises et auront également l'occasion de se préparer pour les prochaines sessions. Des évaluations des entreprises sur des facteurs internes et externes seront réalisées. Une documentation préliminaire pour l'étude d'analyse SWOT peut être préparée par le facilitateur. (un échantillon est joint.) La matrice SWOT et les facteurs à prendre en compte lors de l'analyse doivent être transmis aux participants.	
Divisez les participants en quatre catégories ;	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Points forts</li> <li>• Faiblesses</li> <li>• Opportunités</li> <li>• Menaces</li> <li>• </li> </ul>	
Créez un environnement de discussion pour chaque groupe. Chaque participant peut partager les facteurs SWOT de son domaine. Accorder aux groupes 15 à 20 minutes pour se concentrer sur le sujet sera suffisant. Ensuite, pour chaque facteur, les groupes doivent élaborer un plan d'action. Une fois que les groupes ont terminé leur planification d'action, ils doivent établir une analyse SWOT comme l'exemple en annexe.	
À la fin de l'événement, un porte-parole sélectionné dans chaque groupe peut donner son avis au nom du groupe sur la manière dont ces objectifs stratégiques peuvent contribuer.	
Les ateliers d'analyse SWOT sont un outil de planification stratégique important pour mettre en évidence les avantages concurrentiels de l'entreprise, améliorer les faiblesses, évaluer les opportunités et prévenir les menaces. Il vous permettra d'obtenir des résultats plus efficaces en encourageant la participation active des participants et en bénéficiant de perspectives différentes.	
<b>(1 heure)</b>	

# Annexe 2

S	W	O	T
STRENGTHS	WEAKNESSES	OPPORTUNITIES	THREATS
<ul style="list-style-type: none"><li>• Things your company does well</li><li>• Qualities that separate you from your competitors</li><li>• Internal resources such as skilled, knowledgeable staff</li><li>• Tangible assets such as intellectual property, capital, proprietary technologies etc.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Things your company lacks</li><li>• Things your competitors do better than you</li><li>• Resource limitations</li><li>• Unclear unique selling proposition</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Underserved markets for specific products</li><li>• Few competitors in your area</li><li>• Emerging need for your products or services</li><li>• Press/media coverage of your company</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Emerging competitors</li><li>• Changing regulatory environment</li><li>• Negative press/ media coverage</li><li>• Changing customer attitudes toward your company</li></ul>

## Module 2 / 2.2. Stratégie et tactique Ventes et marketing numériques

Nom de la session	De la stratégie à la tactique
Numéro de la session et durée	Module 2 / 2.2. - 3 heures
Profil des participants	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
Langue de la formation	Anglais, flamand, français, portugais
Compétences ciblées	création de stratégie digitale
Objectifs de la formation	Matériel pédagogique
Utilisation des stratégies de marketing numérique Élaboration d'une stratégie de marketing en ligne	papier, stylo, smartphone/tablette/ordinateur/pr ojection

### Procédure étape par étape

#### Élaborer une stratégie de marketing numérique

Au début de la séance, l'animateur doit expliquer les termes de base suivants aux participants.

- Marketing cross-canal,
- Marketing multicanal,
- Marketing omnicanal

(Assurez-vous de rappeler aux participants que ces stratégies marketing de base peuvent varier en fonction du public cible.)

Au début de la séance, l'animateur doit présenter les termes de base suivants aux participants.

- marketing cross-canal,
- marketing multicanal,
- Marketing sur tous les canaux

(Assurez-vous de rappeler aux participants que ces stratégies marketing de base peuvent varier en fonction du public cible.)

Ensuite, les étapes de la stratégie de marketing numérique doivent être transmises aux participants avec un contenu informatif et des visuels ainsi que des exemples d'applications.

Les étapes de la stratégie sont présentées ci-dessous :

- Marketing par courriel
- marketing vidéo
- Marketing sur les réseaux sociaux
- Messages texte (SMS et MMS)
- marketing de contenu
- SEO et PPC (ou SEM)
- Conception et marketing de sites Web
- Affichage publicitaire
- marketing d'affiliation
- Publicité

(1,5 heures)

## Module 2 / 2.2. Stratégie et tactique Ventes et marketing numériques

Nom de la session	De la stratégie à la tactique
Numéro de la session et durée	Module 2 / 2.2. - 3 heures
Profil des participants	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
Langue de la formation	Anglais, flamand, français, portugais
Compétences ciblées	création de stratégie digitale
Objectifs de la formation	Matériel pédagogique
Utilisation des stratégies de marketing numérique Élaboration d'une stratégie de marketing en ligne	papier, stylo, smartphone/tablette/ordinateur/prjection
Procédure étape par étape	
<b>Mise en œuvre de tactiques de marketing numérique</b> Dans la deuxième étape de la session, les participants pratiqueront et planifieront leurs propres stratégies de marketing numérique, en tenant compte de leur propre public.  Les questions qui devraient être posées aux participants à cette demande sont les suivantes : <ul style="list-style-type: none"><li>• Quel est l'objectif que vous souhaitez atteindre avec la stratégie de marketing numérique de votre entreprise ?</li><li>• Quels types de clients ou segments de clientèle souhaitez-vous atteindre ?</li><li>• Quelles sont les caractéristiques démographiques, les comportements et les besoins de votre public cible ?</li><li>• Qui sont vos concurrents ?</li><li>• Quelles sont les caractéristiques saillantes et la proposition de valeur de votre marque ?</li><li>• Quels canaux numériques comptez-vous utiliser pour atteindre votre public cible ?</li><li>• Quel budget pouvez-vous allouer au marketing digital ?</li><li>• De quelles ressources humaines avez-vous besoin ?</li><li>• Quel type de contenu prévoyez-vous de créer ?</li><li>• Comment comptez-vous mesurer votre succès ?</li><li>• Quels outils d'analyse utiliserez-vous pour surveiller les performances ?</li><li>• Quel pourrait être votre plan de communication de crise pour les situations inattendues ?</li></ul> Ces questions aideront le participant à créer une stratégie de marketing numérique complète. Les participants qui répondront à ces questions partageront les stratégies et tactiques de marketing qu'ils ont déterminées à la fin de la session avec les autres participants, respectivement, et la session se terminera par une discussion et un retour d'information. <b>(1,5 heures)</b>	

## Module 2 / 2.3. Maîtrise des données Ventes et marketing numériques

Nom de la session	Maîtrise des données
Numéro de la session et durée	Module 2 / 2.3. - 3 heures
Profil des participants	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
Langue de la formation	Anglais, flamand, français, portugais
Compétences ciblées	Compétences en marketing numérique
Objectifs de la formation	Matériel pédagogique
Tendances actualisées en matière de mesures de réussite du marketing numérique	papier, stylo, smartphone/tablette/ordinateur/pr ojection
Procédure étape par étape	Au début de la séance, l'animateur peut démarrer la séance en posant la question suivante aux participants : « Comment mesurer le succès du marketing numérique ? » Cette question incitera les participants à utiliser la méthode du brainstorming.  À la fin du brainstorming, l'animateur doit informer les participants des critères de mesure du succès et démontrer la méthode, accompagné d'un guide qu'il a préparé.  <ul style="list-style-type: none"><li>• Analyse du trafic et des visiteurs du site Web (Google Analytics)</li><li>• Taux de conversion (Google Tag Manager)</li><li>• Taux de ventes et de revenus (Google Ads et Facebook Ads)</li><li>• Performances du marketing par e-mail (taux d'ouverture, taux de clics)</li><li>• Interaction sur les réseaux sociaux (Facebook Insights, Twitter Analytics, Instagram Insights, LinkedIn Analytics, etc.)</li><li>• Performances SEO</li><li>• Efficacité du contenu</li><li>• Campagnes publicitaires sur les réseaux sociaux</li><li>• Analyse en temps réel</li></ul> Les méthodes d'échantillonnage, les outils de mesure et les critères indiqués ci-dessus doivent être présentés aux participants au moyen d'exemples réels. (Du contenu vidéo peut être utilisé.)

## Module 2 / 2.3. Maîtrise des données Ventes et marketing numériques

Nom de la session	Maîtrise des données
Numéro de la session et durée	Module 2 / 2.3. - 3 heures
Profil des participants	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
Langue de la formation	Anglais, flamand, français, portugais
Compétences ciblées	Compétences en marketing numérique
Objectifs de la formation	Matériel pédagogique
Tendances actualisées en matière de mesures de réussite du marketing numérique	papier, stylo, smartphone/tablette/ordinateur/pr ojection
Procédure étape par étape	<p>Pour mesurer le succès du marketing numérique, des études de cas doivent être menées à l'aide d'exemples concrets. Pendant la partie application de la session, les participants seront répartis en groupes. (pour 4 à 5 personnes)</p> <p>Chaque groupe peut choisir une entreprise connue ou des données pour examiner le succès de sa stratégie de marketing numérique.</p> <p>Ils examineront quelles stratégies fonctionnent pour quelles entreprises et pourquoi. Une fois leur évaluation terminée, chaque groupe partagera avec les autres participants les critères de réussite du marketing numérique de l'entreprise qu'il a choisie.</p> <p>Cet événement pratique aidera les participants à comprendre le processus de création, de mise en œuvre et d'évaluation des stratégies de marketing numérique. Il les aidera également à mieux comprendre le sujet et à améliorer leurs stratégies en utilisant des scénarios et des données du monde réel.</p>
(3 heures)	

## Module 2 / 2.4. Marketing de contenu et médias sociaux, outils de marketing numérique Ventes et marketing numériques

<b>Nom de la session</b>	Marketing de contenu et médias sociaux, outils de marketing numérique
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 2 / 2.4.- 4 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	Marketing numérique – compétences en médias sociaux
<b>Objectifs de la formation</b>	<b>Matériel pédagogique</b>
Définition du marketing de contenu des stratégies de distribution de contenu captivantes pour le contenu	papier, stylo, smartphone/tablette/ordinateur/projection
<b>Procédure étape par étape</b>	
<p><b>Qu'est-ce que le marketing de contenu ?</b></p> <p><b>Créer du contenu convaincant Stratégies de distribution de contenu</b></p> <p>Cette session se concentrera entièrement sur la stratégie de marketing de contenu. La session peut être lancée en posant des questions qui stimuleront l'idée de « marketing de contenu » dans l'esprit des participants.</p> <p>Ensuite, l'animateur doit éclairer les participants en faisant une présentation qui comprend les questions suivantes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• À quoi sert exactement le marketing de contenu et pourquoi en avons-nous besoin ?</li> <li>• Pourquoi est-il important de construire une marque et comment pouvons-nous la maintenir à jour ?</li> <li>• Comment pouvons-nous entrer en contact avec le client potentiel ?</li> <li>• Comment pouvons-nous réaliser une promotion de produit simple et compréhensible ?</li> <li>• Comment vendre des produits avec des campagnes nouvelle génération ?</li> <li>• Quels sont les types de contenu utilisés dans le marketing de contenu ?</li> <li>• Quels sont les contenus écrits (contenus textuels), les contenus audio, les contenus vidéo et les contenus visuels ? (doit être illustré par des exemples.)</li> <li>• Comment déterminer le public cible ?</li> <li>• Que pouvons-nous offrir au client à propos du produit ou du service ?</li> <li>• Comment procéder pour créer efficacement du prestige et établir des relations avec les clients ?</li> </ul> <p>Après cette séance d'information, nous devons informer les participants sur les réseaux sociaux. Tout d'abord, il faut laisser aux participants le temps de répondre à une question sur les réseaux sociaux sur lesquels ils peuvent faire du marketing.</p>	

## Module 2 / 2.4. Marketing de contenu et médias sociaux, outils de marketing numérique Ventes et marketing numériques

<b>Nom de la session</b>	Marketing de contenu et médias sociaux, outils de marketing numérique
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 2 / 2.4.- 4 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	Marketing numérique – compétences en médias sociaux

<b>Objectifs de la formation</b>	<b>Matériel pédagogique</b>
Définition du marketing de contenu des stratégies de distribution de contenu captivantes pour le contenu	Développer papier, stylo, smartphone/tablette/ordinateur/projection

### Procédure étape par étape

Suite à cette question, les participants doivent être répartis en groupes et un canal de médias sociaux doit être déterminé pour chaque groupe. Ces groupes peuvent se voir attribuer les plateformes de médias sociaux suivantes :

- Facebook
- Instagram
- gazouillement
- LinkedIn
- Pinterest
- YouTube
- Tik Tok
- Snapchat
- WhatsApp et Facebook Messenger

Une fois la répartition des plateformes de médias sociaux effectuée en fonction des groupes déterminés, les participants commenceront à effectuer des recherches sur ces plateformes de médias sociaux. Participants ;

- Que fait cette plateforme de médias sociaux ?
- Quel est le principe de fonctionnement ?
- Comment produire du contenu ?
- Peut-il être intégré dans une stratégie de vente digitale ?
- Quels sont les avantages et les inconvénients ?
- Quels sont les exemples de bonnes pratiques ? Ils doivent effectuer des recherches pour répondre à leurs questions.

Les participants qui auront terminé leur recherche présenteront les canaux de médias sociaux fournis à leurs groupes aux autres participants, accompagnés d'exemples.

## Module 2 / 2.4. Marketing de contenu et médias sociaux, outils de marketing numérique Ventes et marketing numériques

<b>Nom de la session</b>	Marketing de contenu et médias sociaux, outils de marketing numérique
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 2 / 2.4.- 4 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	Marketing numérique – compétences en médias sociaux
<b>Objectifs de la formation</b>	<b>Matériel pédagogique</b>
Définition du marketing de contenu des stratégies de distribution de contenu captivantes pour le contenu	Développer papier, stylo, smartphone/tablette/ordinateur/pr ojection
<b>Procédure étape par étape</b>	
Une fois que les participants auront terminé leurs présentations, chaque groupe poursuivra son travail. Lors de la deuxième séance, les participants créeront un kit de marque pour les médias sociaux.	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ouverture et gestion d'un compte sur les réseaux sociaux ;</li> <li>• Choisir la plateforme de médias sociaux</li> <li>• Créer un profil</li> <li>• Créer une stratégie de contenu</li> <li>• Ils créeront un canal de médias sociaux pour leur entreprise en suivant les étapes de planification et de publication de contenu.</li> </ul>	
<p>**Cette séance de mise en œuvre peut durer plus d'une heure. Le déroulement de l'événement peut être flexible en fonction du nombre et du profil des participants.</p> <p>Après l'activité, une séance ouverte sera organisée et les participants évalueront les comptes de médias sociaux qu'ils ont créés, accompagnés d'un animateur. Dans la dernière étape, l'activité peut être complétée par une séance de feedback.</p>	

## Module 3 / 3.1. Photographie et manipulation de photos Transfert de compétences et de connaissances via les canaux numériques

<b>Nom de la session</b>	<b>Photographie et manipulation de photos</b>
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 3 / 3.1.-5 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	compétences de base en photographie numérique
<b>Objectifs de la formation</b>	<b>Matériel pédagogique</b>
Photographie 101 Outils de retouche photo Photographie compatible avec les canaux numériques	smartphone/tablette/ordinateur/appareil photo
<b>Procédure étape par étape</b>	
<p>La séance devrait commencer par parler de l'histoire de la photographie. Les participants, qui ont été informés sur la photographie de produits lors de la session précédente, apprendront les principes de base de la photographie lors de cette session. Au sens le plus simple, nous apprendrons les bases de l'utilisation d'un appareil photo. Le contenu de la session se déroulera étape par étape comme suit.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• instantané</li> <li>• Diaphragme,</li> <li>• ISO</li> </ul> <p>Tout d'abord, il est très important de procéder à des exemples visuels pour apprendre ces trois termes et principes de base de la photographie. Des explications et des exemples de ces termes seront montrés aux participants par l'animateur.</p> <p>Dans ce qui suit, la lumière et les types de lumière sont mentionnés, bien que de manière superficielle. À ce stade, l'effet du faisceau peut être montré sur la photo avec des visuels. Le contenu de la formation de base en photographie peut être le suivant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Caméras</li> <li>• Classification des caméras</li> <li>• lentilles</li> <li>• obturateur</li> <li>• Éclair</li> <li>• Contraste</li> <li>• profondeur de champ</li> <li>• règle des tiers</li> <li>• Avis</li> <li>• forme de la cible</li> <li>• Perspective</li> <li>• forme de la cavité</li> <li>• Composition</li> </ul> <p>L'animateur doit transmettre aux participants des connaissances de base en photographie, même de manière superficielle, avec des exemples.</p> <p><b>(2 heures)</b></p>	

## Module 3 / 3.1. Photographie et manipulation de photos Transfert de compétences et de connaissances via les canaux numériques

<b>Nom de la session</b>	<b>Photographie et manipulation de photos</b>
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 3 / 3.1.-5 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	compétences de base en photographie numérique
<b>Objectifs de la formation</b>	<b>Matériel pédagogique</b>
Photographie 101 Outils de retouche photo Photographie compatible avec les canaux numériques	smartphone/tablette/ordinateur/appareil photo
<b>Procédure étape par étape</b>	
Les participants doivent disposer d'une heure pour la deuxième phase de la session. Au cours de cette période, chaque participant doit prendre au moins 10 photos en une heure, en gardant à l'esprit le matériel de formation reçu lors de la phase précédente. (un appareil photo ou un appareil photo de smartphone peut être utilisé)	
À la fin d'une heure, les photographies des participants seront évaluées en collaboration avec l'instructeur. (1 heure)	
<b>Manipulation de photos</b> Les participants qui terminent la séance photo doivent être informés des techniques et des applications de manipulation de photos lors de cette session. « Photo manipulation et éthique », une courte séance de discussion peut être organisée en posant d'abord cette question aux participants. À un niveau de base, les informations suivantes devraient être fournies aux participants : <ul style="list-style-type: none"><li>• Comment utiliser l'ombre et la lumière réalistes ?</li><li>• Comment puis-je faire attention à l'utilisation de la proportion et de la perspective ?</li><li>• Quelle est l'importance de la texture ?</li><li>• Comment préparer les images ?</li><li>• Comment assurer l'harmonie et l'équilibre des couleurs ?</li><li>• Quelle est l'importance des détails ?</li><li>• Comment composer plusieurs images ensemble ?</li><li>• Qu'est-ce que la pensée tridimensionnelle ?</li><li>• Comment puis-je améliorer les images qu'il compose ?</li></ul>	

## Module 3 / 3.1. Photographie et manipulation de photos Transfert de compétences et de connaissances via les canaux numériques

<b>Nom de la session</b>	<b>Photographie et manipulation de photos</b>
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 3 / 3.1.-5 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	compétences de base en photographie numérique
<b>Objectifs de la formation</b>	<b>Matériel pédagogique</b>
Photographie 101 Outils de retouche photo Photographie compatible avec les canaux numériques	smartphone/tablette/ordinateur/appareil photo

### Procédure étape par étape

Ensuite, des exemples d'applications de manipulation de photos seront présentés aux participants. Ces exemples peuvent être :

- Adobe Lightroom (compatible avec les appareils mobiles)
- graine instantanée
- VSCO (adapté au partage sur les réseaux sociaux)
- Adobe Photoshop Express (disponible pour les appareils mobiles)
- Prisma (filtres artistiques)
- Lumière du jour
- Pixlr (outils d'édition de base)
- Enlight (calques, masquage, outils avancés)
- Toile

Vous devez montrer aux participants les étapes d'utilisation de ces applications à l'aide de visuels.

**(1 heure)**

Lors de la dernière étape de la session, les participants choisiront l'une des applications mentionnées ci-dessus et retoucheront les photos qu'ils ont prises lors de la session précédente dans un délai d'une heure. Même si la retouche des photos n'est pas terminée à la fin de la session, une séance de discussion et de rétroaction doit être organisée pour assurer l'échange d'idées entre les participants.

**(1 heure)**

## Module 3 / 3.2.Production de contenu vidéo Transférer des compétences et des connaissances via les canaux numériques

Nom de la session	Production de contenu vidéo
Numéro de la session et durée	Module 3 / 3.2. - 5 heures
Profil des participants	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
Langue de la formation	Anglais, flamand, français, portugais
Compétences ciblées	production de contenu vidéo
Objectifs de la formation	Matériel pédagogique
Créer une archive numérique en numérisant les étapes de création-production des produits	papier, stylo, smartphone/tablette/ordinateur
Procédure étape par étape	
Au début de la session, la question « Pourquoi le contenu vidéo est-il important ? » doit être posée aux participants et leurs attentes concernant la production de contenu vidéo doivent être déterminées. Au cours de cette session, nous apprendrons les étapes de création de contenu vidéo. Dans un premier temps, « Comment produire du contenu vidéo ? » nous examinerons la question sous les rubriques suivantes.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse</li> <li>• Idée</li> <li>• Production</li> <li>• Arrangement</li> <li>• partage</li> <li>• Suivi</li> </ul> <p><b>Trouver et développer votre idée de contenu vidéo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse des mots-clés</li> <li>• Tendances en matière de contenu vidéo</li> <li>• Contenu vidéo adapté à l'industrie</li> </ul>

### Module 3 / 3.2.Production de contenu vidéo Transférer des compétences et des connaissances via les canaux numériques

Nom de la session	Production de contenu vidéo
Numéro de la session et durée	Module 3 / 3.2. - 5 heures
Profil des participants	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
Langue de la formation	Anglais, flamand, français, portugais
Compétences ciblées	production de contenu vidéo
Objectifs de la formation	Matériel pédagogique
Créer une archive numérique en numérisant les étapes de création-production des produits	papier, stylo, smartphone/tablette/ordinateur
Procédure étape par étape	
Abordant essentiellement les principes de production de contenu vidéo, l'animateur doit montrer aux participants un à un les outils de montage vidéo avec différents domaines d'utilisation dans la deuxième étape de la session. Des vidéos appliquées peuvent être utilisées à ce stade.	
Les outils qui peuvent être utilisés lors de l'édition de contenu vidéo sont :	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adobe Première Pro</li> <li>• Directeur de l'alimentation</li> <li>• Éditeur vidéo EaseUS</li> <li>• Corel Video Studio</li> <li>• Adobe Premiere Rush</li> <li>• FilmoraGo</li> <li>• Application Quik</li> <li>• Éditeur vidéo InShot</li> <li>• Éditeur vidéo KineMaster</li> <li>• NousVidéo</li> <li>• PicPlayPost</li> <li>• Caméra Horizon</li> <li>• Éditeur de boutique vidéo</li> </ul>	
(Les outils peuvent varier en fonction du groupe de participants et de l'équipement.)	
Les participants, qui apprennent les principes de base de la création de contenu vidéo, seront divisés en petits groupes et tourneront des vidéos étape par étape. Les participants doivent créer un plan de contenu avant le tournage de la vidéo. Conformément à ce plan, ils peuvent commencer à filmer des vidéos de contenu.	
Les participants qui terminent leur tournage vidéo éditeront les vidéos qu'ils ont produites en choisissant l'un des programmes de montage vidéo examinés à l'étape précédente.	
Les vidéos réalisées à la dernière étape de la séance seront évaluées ensemble et des critiques pourront être formulées sur les vidéos réalisées dans le cadre des plans en fonction des informations données tout au long de la séance.	

### Module 3 / 3.3.Créer des expériences interactives Transférer des compétences et des connaissances via les canaux numériques.

Nom de la session	Créer des expériences interactives
Numéro de la session et durée	Module 3 / 3.3. 2 heures
Profil des participants	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
Langue de la formation	Anglais, flamand, français, portugais
Compétences ciblées	compétences en recherche et en communication
Objectifs de la formation	Matériel pédagogique
Analyser les artistes numériques et leurs méthodes	papier, stylo, smartphone/tablette/ordinateur
Procédure étape par étape	
<p>L'objectif principal de cette session est de permettre aux participants d'appliquer les connaissances acquises lors des formations précédentes. La création d'expériences interactives permettra simultanément de garantir la pérennité de toutes les méthodes d'apprentissage. L'animateur présélectionnera deux ou trois artistes numériques travaillant dans des domaines différents qui seront discutés au début de la séance.</p> <p><b>Les questions suivantes peuvent être posées dans le cadre de cette revue :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Quel style d'expression l'artiste a-t-il utilisé pour créer l'œuvre ?</li> <li>• Comment a-t-il utilisé les éléments visuels tels que la couleur, la composition et les textures ?</li> <li>• Quelles sont les compétences techniques de l'artiste ?</li> <li>• Quels sont ses éléments, tels que la technique de peinture, l'utilisation de la perspective ou la création de textures ?</li> <li>• Quelles technologies numériques l'artiste a-t-il choisi d'utiliser ? Comment les a-t-il utilisées ?</li> <li>• Quelles caractéristiques présentent les œuvres de l'artiste en termes de créativité et d'innovation ?</li> <li>• Comment l'artiste utilise-t-il différents médias et technologies, tels que les médias numériques, l'installation ou les techniques d'art contemporain ?</li> </ul> <p>Les critiques d'artistes seront réalisées sous forme d'activité de groupe à travers ces questions.</p> <p><b>(1 heure)</b></p> <p><b>Dans la deuxième étape de la session,</b> les participants doivent choisir individuellement un artiste qui travaille dans leur domaine et qui leur est proche. L'important dans cet événement est de créer un lien organique entre les participants et les artistes numériques qu'ils choisissent et de leur permettre de trouver un terrain d'entente. Les questions ci-dessus peuvent être réutilisées pendant la phase pratique de la session. En plus des questions ci-dessus ;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Qu'est-ce qui vous fait correspondre à cet artiste ?</li> <li>• Leur travail vous inspire-t-il ? Si oui, de quels points vous inspirez-vous ?</li> <li>• Quelles méthodes d'artiste que vous avez choisies pouvez-vous utiliser dans votre propre domaine pour développer vos propres œuvres et votre entreprise dans le domaine numérique ?</li> </ul> <p>Les participants auront besoin d'environ 1 heure pour réaliser cette activité. À la fin de l'événement, les participants pourront partager leurs recherches avec les autres membres du groupe.</p> <p><b>(1 heure)</b></p>	

### Module 3 / 3.4. Typographie et conception de texte Transfert de compétences et de connaissances via les canaux numériques

<b>Nom de la session</b>	<b>Typographie et conception de texte</b>
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 3 / 3.4.- 2 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	capacité créative
<b>Objectifs de la formation</b>	<b>Matériel pédagogique</b>
Produire du contenu textuel créatif	papier, stylo, smartphone/tablette/ordinateur
<b>Procédure étape par étape</b>	
Au cours de cette session, les participants devraient recevoir des informations de base sur les bases de la typographie et de la conception de texte.	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qu'est-ce que la typographie ? Pourquoi la typographie est-elle importante dans le design ?</li> <li>• Qu'est-ce que la typographie ?</li> <li>• Cohérence</li> <li>• Hiérarchie</li> <li>• Alignement</li> </ul>	
Ensuite, des informations de base sur la conception du texte doivent être fournies rapidement. Ce contenu peut se dérouler selon le flux suivant :	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'effet des concepts structurels et cognitifs sur le processus de conception dans la relation image-texte</li> <li>• Relation image-texte, concepts structurels et cognitifs, design</li> <li>• Concevoir des informations lexicales et picturales en tenant compte des concepts cognitifs</li> <li>• Concevoir des informations lexicales et picturales en tenant compte des concepts structurels</li> <li>• Organiser les expressions visuelles à des fins de communication, d'apprentissage et d'enseignement</li> </ul>	
Réaliser des récits sur ces contenus et, surtout, organiser une séance de discussion ouverte poussera les participants à changer leur perception de la conception de texte de manière positive.	
<b>(1 heure)</b>	
Après la séance d'information, les participants créeront des conceptions typographiques et textuelles de contenu numérique liées à leur produit/entreprise. Dans le même temps, nous pouvons nous assurer que les participants prennent en compte la question des « tactiques marketing » lors de la préparation de leur contenu textuel et créent des textes créatifs conformes aux principes du marketing. L'animateur de la session doit rendre visite aux participants tout au long de l'événement pour leur fournir un soutien numérique si nécessaire.	
<b>(1 heure)</b>	

### Module 3 / 3.5.Racontez votre histoire Transférer des compétences et des connaissances via les canaux numériques

<b>Nom de la session</b>	Racontez votre histoire
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 3 / 3.5.-4 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	narration, méthodes d'expression
<b>Objectifs de la formation</b>	<b>Matériel pédagogique</b>
Storytelling pour les produits	papier, stylo, smartphone/tablette/ordinateur
<b>Procédure étape par étape</b>	
<p>Le storytelling des participants sur leurs marques est un contenu très important, en particulier pour le marketing de l'art numérique. Au cours de cette session, une brève information sur le storytelling sera donnée. L'animateur doit informer brièvement les participants sur les sujets suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Qu'est-ce que le Storytelling ?</li> <li>• À quoi sert la narration ?</li> <li>• Pourquoi raconter une histoire est-il plus efficace que transmettre directement des informations ?</li> <li>• Comment pouvons-nous raconter des informations réelles ?</li> <li>• Quelles sont les méthodes d'expression ?</li> <li>• Comment pouvons-nous utiliser le langage narratif sur les réseaux sociaux ?</li> <li>• Comment pouvons-nous utiliser l'intelligence artificielle dans le storytelling de marque ?</li> </ul> <p>(Un artiste peut être invité pour cette partie de la séance et lui demander de partager son histoire)</p> <p><b>(1 heure)</b></p> <p>Après avoir donné ces informations aux participants, une activité en deux étapes débutera. Dans la première activité de la session, les participants :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ils formeront des groupes de deux.</li> <li>• À l'aide d'un papier et d'un crayon, ils posent à tour de rôle les questions posées au participant placé devant eux.</li> <li>• Ils écriront des histoires sur les réponses qu'ils reçoivent de l'autre personne en réponse aux questions.</li> </ul>	

## Module 3 / 3.5.Racontez votre histoire Transférer des compétences et des connaissances via les canaux numériques

<b>Nom de la session</b>	Racontez votre histoire
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 3 / 3.5.-4 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	narration, méthodes d'expression
<b>Objectifs de la formation</b>	<b>Matériel pédagogique</b>
Storytelling pour les produits	papier, stylo, smartphone/tablette/ordinateur

### Procédure étape par étape

- Quand et où la marque a-t-elle été fondée ?
- Quelle est l'origine et l'histoire fondatrice de la marque et quelles méthodes utilisez-vous ?
- Comment le nom de la marque ou le logo a-t-il été choisi et que signifie-t-il ?
- Quelle histoire raconte le symbolisme ou le design de la marque ?
- Quelle est la mission principale de la marque ? Quelles valeurs véhicule-t-elle ?
- Quelle contribution entend-il apporter à la société ?
- Quel est votre public cible ?
- Comment votre marque a-t-elle été découverte et comment a-t-elle été utilisée ?
- Quelles sont vos initiatives en matière de développement durable ou de responsabilité sociale ?
- Quelles sont les caractéristiques uniques qui vous différencient de vos concurrents ?
- Comment raconter votre histoire de différenciation ?
- Quels sont vos objectifs et votre vision pour l'avenir ?
- Quel genre d'avenir promettez-vous ?

**(1,5 heures)**

Dans la deuxième étape de l'événement, chaque participant répondra aux mêmes questions avec ses propres mots. (À ce stade, chaque participant peut créer son propre enregistrement vidéo tout en racontant son histoire, en lien avec les compétences numériques.)

De cette façon, ils auront l'occasion de voir leurs réponses et leurs propres histoires à travers les yeux des autres, et ils pourront utiliser leurs propres histoires directement comme contenu pour les canaux de médias numériques via la vidéo.

**(1h30)**

Après la séance, chaque participant peut comparer les réponses données lors de la première activité avec ses propres enregistrements vidéo et voir les points d'intersection et de divergence.

### Module 3 / 3.6.Construisez votre marque Transférer des compétences et des connaissances via les canaux numériques

<b>Nom de la session</b>	<b>Construisez votre marque</b>
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 3 / 3.6-3 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	Compétences en réflexion analytique, Compétences en recherche
<b>Objectifs de la formation</b>	<b>Matériel pédagogique</b>
Créer un modèle d'affaires	papier, stylo, smartphone/tablette/ordinateur

### Procédure étape par étape

Cette séance peut nécessiter une préparation préalable. Vous pouvez imprimer le canevas du modèle d'affaires (annexe-3) que vous trouverez en pièce jointe ou donner des feuilles de papier aux participants et leur demander de créer ce diagramme.

Il est très important de procéder étape par étape dans cette séance. Les participants travailleront individuellement. Cependant, dans un souci de brainstorming, les participants travaillant dans les mêmes domaines peuvent continuer à travailler en groupe mais toujours individuellement.

Dans la partie introductory de la séance, l'animateur doit expliquer toutes les étapes du canevas du modèle commercial en s'appuyant sur des exemples réels.

**(1 heure)**

**Les étapes sont ci-dessous :**

#### **Partenaires clés**

Qui sont vos principaux partenaires/fournisseurs ?

Quelles sont les motivations des partenariats ?

- **Activités clés**

Quelles activités clés votre proposition de valeur requiert-elle ?

Quelles activités sont les plus importantes dans les canaux de distribution, les relations clients et les flux de revenus ?

- **Proposition de valeur**

Quelle valeur fondamentale offrez-vous au client ?

À quels besoins clients répondez-vous ?

- **Relation client**

Quel type de relation le client cible s'attend-il à ce que vous établissiez ?

Comment pouvez-vous intégrer cela dans votre entreprise en termes de coût et de format ?

- **Segment de clientèle**

Pour quelles classes créez-vous de la valeur ?

Qui est votre client le plus important ?

### Module 3 / 3.6.Construisez votre marque Transférer des compétences et des connaissances via les canaux numériques

<b>Nom de la session</b>	<b>Construisez votre marque</b>
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 3 / 3.6-3 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	Compétences en réflexion analytique Compétences en recherche
<b>Objectifs de la formation</b>	<b>Matériel pédagogique</b>
Créer un modèle d'affaires	papier, stylo, smartphone/tablette/ordinateur
<b>Procédure étape par étape</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Ressource clé</b> De quelles ressources clés votre proposition de valeur a-t-elle besoin ? Quelles ressources sont les plus importantes dans les canaux de distribution, les relations clients et les flux de revenus ?</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Canal de distribution</b> Quels canaux souhaitez-vous utiliser pour atteindre vos clients ? Quels canaux fonctionnent le mieux ? Combien coûtent-ils ? Comment peuvent-ils s'intégrer à votre routine et à celle de vos clients ?</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Structure des coûts</b> Quel est le coût le plus élevé dans votre entreprise ? Quelles ressources/activités clés sont les plus coûteuses ?</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Flux de revenus</b> Quelle valeur vos clients sont-ils prêts à payer ? Quoi et comment ont-ils payé dernièrement ? Comment préfèrent-ils payer ? Dans quelle mesure chaque flux de revenus contribue-t-il au revenu total ?</li> </ul>	
<p>Après avoir expliqué clairement ces étapes, les participants créeront individuellement leur propre canevas de business model. Ils pourront également utiliser la méthode du brainstorming en interagissant avec les autres participants. 1 heure suffira pour cette activité.</p> <p>Après l'événement, tous les participants présenteront leur modèle d'entreprise respectif. (Il peut s'agir d'une présentation numérique ou papier.) Au cours des présentations, d'autres participants peuvent être invités à poser des questions supplémentaires et à faire des suggestions en organisant une séance de discussion ouverte.</p> <p><b>(1 heure)</b></p>	

# Annexe - 3

## The Business Model Canvas

Designed for:	Designed by:	Date:	Venture
Key Partnerships			
Key Activities		Value Propositions	
Key Resources		Channels	
Cost Structure		Customer Segments	

<b>Module 3 / 3.7. Avantages et inconvénients de l'art numérique Transférer des compétences et des connaissances par le biais des canaux numériques</b>	
<b>Nom de la session</b>	<b>Avantages et inconvénients de l'art numérique</b>
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 3 / 3.7.- 2 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	pensée critique, compétences en communication
<b>Objectifs de la formation</b>	<b>Matériel pédagogique</b>
Des perspectives différentes	ordinateur/smartphone/stylo/papier
<b>Procédure étape par étape</b>	
La séance finale se déroulera en 3 étapes. Au cours de cette séance, il est nécessaire de créer des discussions ouvertes et de transférer des expériences.	
À cet effet, au début de la séance, l'animateur donne de brèves informations sur les avantages et les inconvénients de l'art numérique, notamment pour attirer les participants dans la séance de discussion.	
<b>Avantages de l'art numérique</b>	
Ces avantages peuvent inclure la liberté de créativité, des erreurs faciles à corriger, une variété d'outils numériques, et bien plus encore.	
Appuyez chaque avantage avec des exemples.	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Divisez les participants en petits groupes.</li> <li>Demandez à chaque groupe de se réunir pour discuter des avantages de l'art numérique et de partager leurs expériences.</li> <li>Demandez à chaque groupe de partager les avantages les plus importants à la fin de la discussion.</li> </ul>	
<b>Inconvénients de l'art numérique</b>	
Présentez ou expliquez les inconvénients de l'art numérique. Ces inconvénients peuvent inclure des problèmes techniques, des conflits de mérite artistique, des dépendances, etc.	
Appuyez chaque inconvénient avec des exemples.	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Divisez à nouveau les participants en petits groupes.</li> <li>Demandez à chaque groupe de se réunir pour discuter des inconvénients de l'art numérique et de partager ses propres expériences.</li> <li>Demandez à chaque groupe de présenter les inconvénients les plus importants à la fin de la discussion.</li> </ul>	

<b>Module 3 / 3.7. Avantages et inconvénients de l'art numérique Transférer des compétences et des connaissances par le biais des canaux numériques</b>	
<b>Nom de la session</b>	<b>Avantages et inconvénients de l'art numérique</b>
<b>Numéro de la session et durée</b>	Module 3 / 3.7.- 2 heures
<b>Profil des participants</b>	Artisans et créateurs d'artisanat traditionnel
<b>Langue de la formation</b>	Anglais, flamand, français, portugais
<b>Compétences ciblées</b>	pensée critique, compétences en communication
<b>Objectifs de la formation</b>	<b>Matériel pédagogique</b>
Des perspectives différentes	ordinateur/smartphone/stylo/papier
<b>Procédure étape par étape</b>	
<p><b>Débat</b>  Demandez à chaque groupe de monter à tour de rôle sur scène pour partager les avantages et les inconvénients dont ils ont discuté.  Offrir l'occasion d'entendre et de prendre en compte les différents points de vue des participants.  Prenez le temps de poser des questions aux participants à la fin de la discussion.  À la fin de l'événement, demandez aux participants de partager leurs réflexions et suggestions sur l'événement. (2 heures)</p>	



# Programme de formation



Ce programme de formation est préparé par le consortium du projet « Digi-Craft : Reviving Handicraft Through Digital Technologies » financé par l'Union européenne dans le cadre du programme Europe Créative.

Pour entrer en contact avec le consortium du projet et/ou les auteurs, veuillez visiter la page de contact sur le site [www.digi-craft.org](http://www.digi-craft.org).



Co-funded by  
the European Union

Financé par l'Union européenne. Les opinions et points de vue exprimés sont toutefois ceux des auteurs uniquement et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de l'Agence exécutive européenne pour l'éducation et la culture (EACEA). Ni l'Union européenne ni l'EACEA ne peuvent en être tenus responsables.