

FORMATION PROFESSIONNELLE

Diffuser et vendre des spectacles



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les stagiaires seront en capacité :

- ▶ D'identifier les acteurs de la diffusion et de la production
- ▶ D'identifier les points forts et les points faibles de leur projet en rapport avec les cibles
- ▶ De positionner leur projet et élaborer une stratégie de diffusion

FORMATEUR



Éric JALABERT

Fondateur de VivantMag en 2004, Eric Jalabert côtoie le spectacle vivant depuis près de 20 ans à plusieurs titres : artiste de rue, diffuseur, porteur de projets, programmateur. Il connaît les différences facettes des métiers du spectacle vivant, et propose une formation compacte dans le domaine de la diffusion, en lien avec la réalité des petites et moyennes structures.

PROCHAINES SESSIONS

20 et 21 novembre 2023

29 et 30 janvier 2024

25 et 26 mars 2024

PUBLICS

Tout artiste, professionnel ou porteur de projet dans l'art ou la culture

DURÉE

2 journées de 7 heures soit 14 heures

PRÉ-REQUIS

- ▶ Comprendre et parler le français
- ▶ Avec ou sans expérience de la diffusion
- ▶ À l'aise avec les outils informatiques, le téléphone et l'usage d'internet
- ▶ Avoir un ordinateur portable qui puisse être connecté à internet en wifi

MÉTHODES UTILISÉES

- ▶ Déductive et active (travail en groupe, réflexion commune et partagée, animations et interactions à partir de cartes mentales, exercices d'application concrets (avec restitution collective)
- ▶ Travail en groupe : sur projets existants et portés par les stagiaires, sur des exemples types ou en se regroupant sur des projets communs (au choix)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Quiz soumis en début et en fin de formation

LIEU DE LA FORMATION

Formation en présentiel à Avignon tiers-lieu l'éveilleur - accessible PMR

COÛT DE LA FORMATION

60 € TTC / heure soit 840 € TTC
Finançable par les OPCO
NDA OF : 93 84 04438 84

FORMATION PROFESSIONNELLE

Diffuser et vendre des spectacles

PROGRAMME

JOUR 1 / MATINÉE CHAMP D'INTERVENTION DU CHARGÉ/E DE DIFFUSION

- Introduction et tour de table
- La vente de production artistique
- Les 4 grands cercles de diffusion en France
- Étudier l'environnement de la structure
- L'histoire et le parcours de la structure
- Les particularités de la structure
- Détails et caractéristiques du projet artistique
- Les formes artistiques
- Les différentes cibles de spectateurs
- Définir le public cible
- Les critères de sélection
- Vers quels types de diffuseurs dois-je m'orienter ?

Exercice pratique : positionner son projet et définir ses publics cibles au regard des cercles de diffusion.

JOUR 2 / MATINÉE L'APPROCHE BUDGÉTAIRE

- Les grandes règles de bases des budgets
- Diffusion vs Production
- Le coût d'un spectacle
- Que recouvre le prix d'un spectacle ?
- Les clés de ventilation et l'arbitrage
- L'évaluation du prix de vente d'un spectacle

Exercice pratique : calculer le prix de vente d'un spectacle.

JOUR 1 / APRÈS-MIDI MÉTHODOLOGIE D'INTERVENTION

- Favoriser le contact ciblé et en assurer un bon suivi
- Répertorier 10 diffuseurs locaux
- Définir les éléments de communication
- Connaître les éléments de base d'une bonne communication
- Méthodologie pour réaliser un dossier artistique
- Gérer les contacts
- Les informations pertinentes à conserver dans son fichier
- La structuration de fichiers à mettre en place
- Les outils mis à disposition
- Quelle base de données choisir ?
- Les outils de gestion quotidienne

Exercice pratique : élaborer une liste d'une dizaine de contacts correspondant à son public-cible.

JOUR 2 / APRÈS-MIDI LA DIFFUSION AU QUOTIDIEN

- Établir les planning de relances et les bilans des actions
- La « to do list »
- Les règles d'or pour vendre : réussir son ouverture / s'intéresser à son interlocuteur / reformuler le besoin / faire une ébauche de proposition / conclure et convenir d'une prochaine étape

Exercice pratique : mise en situation avec plusieurs candidats (face à face ou téléphone).

- Bilan final et questionnaire d'évaluation.

Chaque stagiaire aura accès en ligne au dossier contenant les documents-types présentés et aux documents réalisés en groupe.