Programme de formation

Diffuser et promouvoir son propre projet artistique ou culturel

Objectifs :
Les intermittents du spectacle et les artistes auteurs sont comme des artisans, porteurs de compétences « métiers » qu'ils ont la nécessité de développer. Mais ils sont également porteurs de projets, de leur projet, très personnel souvent. Ils ont la nécessité absolue de développer alors des compétences dites transversales. Parmi ces compétences, celles liées à la promotion et à la diffusion, sont certainement celles qui sont prioritaires.

A l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :
- identifier son public
- repérer les sources de financement
- identifier les réseaux de diffusion et comprendre leurs spécificités
- élaborer une stratégie de diffusion et la planifier
- présenter le projet à l'écrit et à l'oral et construire un argumentaire de vente

Publics et prérequis :
Cette formation s'adresse principalement aux intermittents du spectacle et artistes-auteurs porteurs de projets artistiques ou culturels. Pas de prérequis spécifiques si ce ne sont des prérequis de niveau global et de positionnement professionnel qui sont analysés lors des entretiens de sélection des candidats.

Méthodes pédagogiques et moyens techniques :
La progression pédagogique de cette formation suit la démarche de développement de projet. Les participants expérimentent et se familiarisent avec les étapes qu'ils retrouvent en situation professionnelle.Cette formation combine apports de connaissances théoriques, exercices pratiques, analyses de pratiques, jeux de rôles, recherches d'informations Elle demande une participation importante des stagiaires et favorise les travaux en sous-groupes.

Durée :
35 heures.

Programme :
Au cours de cette formation seront notamment abordées les thématiques suivantes :

Positionner le projet artistique
la singularité du parcours artistique
la compréhension du contexte

Repérer les sources de financements
les aides des sociétés civiles

les subventions
les autres financements
les modes d’intervention

Repérer les publics les diffuseurs et les acheteurs
les publics
les scènes
les lieux
les festivals
les diffuseurs privés
les logiques d’intervention

Elaborer une stratégie de diffusion et de vente
la définition des objectifs
l'identification des réseaux
la compréhension des enjeux
le ciblage des diffuseurs

Améliorer les outils de présentation du projet
l'identification des points clés
le fond et la forme
l'analyse de dossiers
la parole autour du projet

Comprendre les logiques et les principes d'élaboration
définir ses objectifs
mettre les destinataires au centre de ses préoccupations
analyser les attentes et les enjeux des destinataires
définir un angle
associer des images
ancrer dans son époque
créer une émotion

Structurer ses phrases et ses idées
distinguer l'essentiel du superflu
synchroniser son discours avec les modes de raisonnement de ses interlocuteurs
adapter son vocabulaire à ses interlocuteurs
donner du rythme à sa présentation
élaborer des phrases simples et courtes
recentrer sur ses objectifs initiaux

Utiliser le pitch avec aisance
exercer son influence à l'écrit
passionner à l'oral

Choisir le style de son intervention
créer des canevas en fonction des situations
manier l'humour et le suspens
interagir et questionner son auditoire

Se mettre en situation
s'exercer à l'écrit
tester des modes opératoires
utiliser des trames et modèles
s'exercer à l'oral
profiter du regard de l'autre
apprendre de ses expériences
gérer son stress

Intégrer l'interlocuteur ou l'auditoire
répondre aux questions
valoriser les propos de son interlocuteur
laisser la parole
créer des respirations

Evaluation des acquis
tests et quizz
questions et réponses

Validation des acquis et évaluation :
La méthode pédagogique est centrée sur des allers et retours entre contenus théoriques et questionnements en rapport avec la situation professionnelle des stagiaires. En conséquence, la validation par le formateur des acquis de la formation, de la compréhension des questions abordées et de l'évolution des compétences se fait tout au long de l'action par un système de questions/réponses, d'exercices, de questionnaires et d'échanges entre les participants et lui même. Une attestation de suivi de formation est remise à chaque participant à l'issue du module. Elle précise les dates de réalisation et le volume horaire suivi.

Documentation :
Webographies, textes, exemples de documents, dès leur inscription et plusieurs semaines après la fin de la formation, les stagiaires bénéficient d'un accès à un espace numérique, lieu d'échanges entre eux et le formateur ou la formatrice. Cet espace permet une relation pédagogique dans la durée : avant, pour se préparer, pendant, pour travailler et après la formation, pour élaborer, appliquer et enrichir les acquis. C'est aussi un lieu d'échanges entre l'équipe de l'AGECIF et les stagiaires.