

Programme de formation

Diffuser et vendre un spectacle

Objectifs :

Les compétences nécessaires à la diffusion et à la vente d'un spectacle relèvent de différents champs : artistique, relationnel et juridique. Cette formation les intègre dans une démarche globale. Elle permet de visualiser et de décoder les enjeux et les logiques à l'œuvre dans la relation de vente du spectacle. Elle aide à formuler des stratégies et fournit des outils pratiques, immédiatement mobilisables dans l'usage quotidien des participants.

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

- comprendre les logiques respectives du producteur et du diffuseur
- identifier les réseaux et comprendre leurs spécificités
- cibler les programmateurs potentiels et élaborer une stratégie de diffusion
- améliorer la présentation du spectacle et construire un argumentaire de vente
- choisir le contrat approprié

A l'issue de cette formation, la structure ou la compagnie sera mieux armée pour élaborer la stratégie de diffusion et de vente adaptée aux particularités de son spectacle.

Publics et prérequis :

Cette formation s'adresse aux personnes chargées de la diffusion et de la vente de spectacles au sein de compagnies ou de structures de production.

Méthodes pédagogiques et moyens techniques :

La progression pédagogique de cette formation suit la démarche de diffusion et de vente d'un spectacle. Les participants expérimentent et se familiarisent avec les étapes qu'ils retrouvent en situation professionnelle. Il leur est demandé de se munir des dossiers de présentation de spectacles qu'ils utilisent dans leur pratique professionnelle à des fins d'analyse, de commentaire et mise en perspective.

Durée :

21 heures.

Programme :

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

Organiser la vente d'un spectacle
le retro planning
le calcul de prix de vente
les aides aux tournées

Gérer la diffusion d'un spectacle
le devis et la négociation financière
les éléments contractuels
les éléments techniques

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 spectacle
l'identification des points clés
le fond et la forme
l'analyse de dossiers
la parole autour du spectacle

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 :

La ressource documentaire de cette formation suit son avancée pédagogique. Elle est remise aux participants au fur et à mesure de son déroulement, en fonction de chacune des thématiques abordées.