



Musique et booking : prospecter efficacement

Une formation pour améliorer la vente et optimiser les pratiques à développer pour diffuser des artistes.

OBJECTIFS DE FORMATION

- Établir une stratégie de diffusion en adéquation avec le marché
- Mettre en place les outils de prospection appropriés
- Savoir gérer ses contacts et optimiser son temps de travail
- Construire un argumentaire de vente

INTERVENANTE

Cendryne Roé

Manageuse et productrice de spectacles au sein de Nomades Kultur où elle gère, entre autres, les tournées de Juan Carmona aux États-Unis, au Canada, en Asie et en Europe. Elle organise également le festival international les Nuits Flamencas. Depuis plus de 25 ans, elle intervient comme formatrice spécialisée dans la diffusion internationale du spectacle, dans les contrats du spectacle et dans les stratégies de diffusion pour des organismes de formation en gestion d'entreprise culturelle.

29, 30 avril et 21 mai 2026

2.5 jours (17h)

Arsud, Bouc-Bel-Air (13320) + à distance (Zoom)



CONTENUS

Identifier les clés de la prospection

- Définition de la "Prospection"
- Le rôle du/de la chargé(e) de diffusion ou "Booker"
- Mieux connaître l'environnement de la musique et du spectacle vivant afin de mieux identifier ses partenaires (diffuseurs, labels, producteurs, médias, institutions, etc.)
- Apprendre le ciblage des prospects, connaître les réseaux
- Les besoins du programmateur et les cycles de programmation
- Planification et méthodologies de travail

Mise en place des stratégies de diffusion

- Connaissance de l'artiste et de ses projets
- Positionnement de l'artiste / adéquation avec le marché
- Définir les objectifs
- Les stratégies de diffusion

Rassembler les outils essentiels du booker

- Préparation de son matériel
- Les outils promotionnels : dossier de présentation, revue(s) de presse, emailing, site internet et réseaux sociaux
- Les outils financiers : définir les conditions (prix de vente, tour support) et la gestion des VHR
- Le dossier technique
- Les outils informatiques : gestion de la base de données, élaboration du fichier prospects, les logiciels de diffusion

Pratiquer la vente et la négociation

- Techniques de vente et argumentaire
- Phoning, contacts et relances
- Négociation des conditions artistiques, financières et techniques
- Simulations et jeux de rôles



Les chargé(e)s de diffusion du spectacle vivant.

EFFECTIFS

- 12 participants maximum

PRÉREQUIS

- Être muni d'un ordinateur, casque, micro et connexion à internet pour les temps en distanciel
- Une assistance technique et pédagogique est assurée par l'équipe de la Fabrique de formation

MODALITÉS TECHNIQUES

- Classe en groupe en présentiel
- Accès plateforme drive pour la valise d'e-ressources

POSITIONNEMENT / SUIVI DE L'EXECUTION

- Entretien téléphonique préalable et test de niveau écrit/oral sur rendez-vous
- Questionnaire pédagogique de positionnement : besoins, attentes et acquis existants recueillis en amont de la formation
- Feuilles de présence signées par les stagiaires et les formateurs par demi-journée

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Programme de formation mis à jour en novembre 2025
- Des méthodes pédagogiques actives et participatives qui alternent apports théoriques, exercices pratiques, études de cas individuelles ou en petits groupes et mises en situation. La formation laisse une large place aux échanges et aux partages d'expériences pour faciliter la mise en perspective avec la pratique professionnelle des participants
- Exposés et illustrations avec diaporamas et/ou supports pédagogiques individuels
- Mises en situation (rédactions, jeux de rôle, utilisation des documents du stagiaire et de supports professionnels, conversations professionnelles)

- La responsable de formation est disponible en

amont, tout au long et après la formation pour suivre le déroulement administratif et pédagogique, collectif et individuel

ÉVALUATION

- En cours de formation : évaluations formatives pendant les mises en situation débriefées, réalisation d'exercices pratiques, questions orales de compréhension, mises en application
- A l'issue de la formation : bilan à chaud et bilan à froid

VALIDATION

- Remise d'une attestation de fin de stage et/ou certificat de réalisation

TARIFS ET INSCRIPTION

- 680 euros par participant (selon votre situation les tarifs peuvent varier, n'hésitez pas à nous contacter)
- Arsud n'est pas assujetti à la TVA pour son activité de formation
- Formation non éligible au CPF
- Inscription jusqu'à 5 jours avant le démarrage de la formation en fonction des places disponibles
- Comment s'inscrire : par téléphone, par mail ou par le site internet d'Arsud. Inscription validée à réception d'une fiche d'inscription complétée et d'une convention de formation signée

HORAIRES ET DURÉE

- J1 + J2 : classes en présentiel de 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30
- J3 : classe en distanciel de 9h30 à 12h30,
- Durée totale : 17h

ACCESSIBILITÉ

Nos locaux répondent aux normes ERP ainsi qu'aux normes d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap. L'équipe est à votre écoute pour étudier la faisabilité et l'adaptation nécessaire éventuelle : fabriqueformation@arsud-regionsud.com. Référent handicap : Linda TALI (l.tali@arsud-regionsud.com : 06 76 35 40 50)

CONTACT

Magali BLAIN, responsable du service Accompagnement, ressources numériques et formation

Anne MARSETTI, responsable pédagogique : a.marsetti@arsud-regionsud.com - 06 10 07 60 90

Linda TALI, responsable conseil et parcours de formation : l.tali@arsud-regionsud.com - 06 76 35 40 50

Marie-Hélène DOSTES, gestionnaire administrative : mh.dostes@arsud-regionsud.com - 06 17 72 87 27