Maîtriser la stratégie de diffusion d'un spectacle : du ciblage à la négociation

Une formation pour construire une stratégie de diffusion adaptée à un spectacle, cibler les bons partenaires, et organiser efficacement la prospection en maîtrisant les outils de communication ainsi que les bases économiques.

OBJECTIFS DE FORMATION

• Construire une stratégie de développement et de diffusion adaptée à son projet
• Identifier et cibler efficacement des partenaires en France et à l'étranger
• Utiliser des outils de communication et de prospection performants
• Organiser et suivre méthodiquement ses démarches (planification, fichiers et bases de données)
• Maîtriser les bases économiques : budget, coût plateau, devis et négociation
• Présenter et vendre son projet à l'aide d'un argumentaire clair
• Développer une démarche de prospection durable et un positionnement professionnel cohérent

INTERVENANTE

Maud Orain

Professionnelle de la production et de l'administration du spectacle vivant depuis 2006, elle accompagne compagnies et institutions dans le montage, la diffusion et le développement de leurs projets en France et à l'international. En charge du projet ALLER VERS pour les Théâtres (Aix-Marseille), elle propose des formations dédiées à la gestion de projets et à la professionnalisation des parcours artistiques et culturels.

17, 18 novembre et 16 décembre 2026
2 jours + 1h de rdv individuel (15 heures)
à distance (Zoom)

CONTENUS

Jour 1

Présentation et tour de table : attentes et objectifs du module + des stagiaires

Matin > Stratégie de développement et outils de diffusion

• Les objectifs
• L'analyse du contexte
• Le ciblage dans ses recherches de partenaires
• Le choix des outils de communication et de diffusion
• La planification des tâches
• Le suivi

Après-midi > Connaissance des réseaux et prospection

• Les recherches en France et à l'étranger
• La base de données

TP : Élaborer et hiérarchiser son fichier

Jour 2

Matin > Du budget de production à la vente de spectacles

• Établir un coût plateau
• Élaborer des devis
• Négocier

Après-midi > TP

Établir la stratégie de développement de son projet et son argumentaire de vente sur la base des projets individuels, en groupe de présentation à l'oral et/ou avec tout support que vous jugerez utile.
+ Feedback collectif et évaluation du module par rapport aux attentes.

Jour 3

• Séquence individuelle d'évaluation des outils collectifs et du phasage des démarches mises en place par le stagiaire suite au module
• Accompagnement du stagiaire dans sa logique de prospection et dans la mise en œuvre d'un suivi méthodologique, - Échanges autour de son positionnement professionnel et de la mise en place de bonnes pratiques de réseautage

PUBLIC
Toute personne en charge de la diffusion au sein d'une compagnie, d'un groupe ou d'un collectif artistique.
Les chargé(e)s de diffusion ou personnes en voie de professionnalisation dans ces métiers.
Toute personne impliquée dans la promotion, la vente ou le développement de projets artistiques et culturels.

EFFECTIFS
• 10 personnes maximum

PREREQUIS
• Cette formation ne nécessite pas de prérequis
• Il est cependant conseillé d'avoir des notions de gestion de la production d'un spectacle et de savoir utiliser un tableur

PRÉREQUIS TECHNIQUES
• Il est demandé de se munir d'une calculatrice et d'avoir installé un tableur sur son ordinateur

POSITIONNEMENT / SUIVI DE L'EXECUTION
• Entretien téléphonique préalable
• 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

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
• Classe en présentiel et visio via Zoom (en distanciel synchrone)

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES
• Programme de formation créé en novembre 2025
• Méthodes pédagogiques actives et participatives qui alternent apports théoriques, exercices pratiques, études de cas en individuel 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.
• Travail sur tableur tout au long du programme
• Mises en situation avec utilisation d'exemples et de matrices
• Transmission d'une e-valise de ressources pédagogiques
• Possibilité de travailler sur ses propres fichiers et/ou projets
• 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 et mises en application
• A l'issue de la formation : bilan oral à chaud, questionnaire d'évaluation des acquis et la satisfaction (Forms)

VALIDATION
• Remise d'une attestation de fin de stage et/ou d'un certificat de réalisation
• Formation non diplômante

TARIFS ET INSCRIPTION
• 600 euros TTC 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
• Classes virtuelles jours 1+2 = 2 x 7 heures (9h30-12h30 et 13h30-17h30)
• Intersession : travail individuel guidé
• Classe virtuelle du jour 3 = 1 heure
• Durée totale : 15 heures.

ACCESSIBILITÉ
Pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier la faisabilité et l'adaptation nécessaire : fabriqueformation@arsud-regionsud.com

CONTACT
Linda Tali – Responsable du conseil et de l'administration des parcours : 06 76 35 40 50
Sandra Courtial – Responsable du suivi des stagiaires et de l'administration : 06 26 76 82 14
fabriqueformation@arsud-regionsud.com / https://fabrique-formation.com