

La Fabrique de Formation



Savoir élaborer une stratégie de diffusion

Être capable d'argumenter sur un projet artistique

Cette formation fait le point sur les pratiques à développer pour diffuser dans le spectacle vivant. Ce stage, très opérationnel, expose les compétences à acquérir tant dans l'analyse des marchés et des opportunités que dans les techniques de démarchage et de négociation.

INTERVENANTE

Cendryne Roé est 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, les contrats du spectacle et les stratégies de diffusion pour des organismes de formation en gestion d'entreprise culturelle. Cendryne Roé est également consultante et partage son expertise sur les questions de mobilité internationale dans le spectacle vivant auprès des professionnels et institutionnels.

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

28 et 29 avril et 20 mai 2025

2.5 jours (17h), Arsud et zoom

CONDITIONS DE PARTICIPATION OU PRÉREQUIS

Carrefour de la Malle
13320 Bouc-Bel-Air
04 42 94 92 00

La Fabrique de formation
fabriqueformation@arsud-regionsud.com
www.arsud-regionsud.com

Déclaration d'activité n°93131801913
Ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat
SIRET : 281 300 046 00014 - APE 8413Z



- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

MODALITÉS TECHNIQUES

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

CONTENUS

Identifier les clés de la prospection

- Définition « Prospection »
 - Le rôle du chargé(e) de diffusion / « Booker »
 - Mieux connaître l'environnement du spectacle vivant pour mieux identifier ses partenaires (diffuseurs, labels, producteurs, médias, institutions...)
 - 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 de Stratégie 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 à la diffusion

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

POSITIONNEMENT / SUIVI DE L'EXÉCUTION

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

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Programme de formation créé en 2023 mis à jour en 2024
- Formation animée en français.
- Des méthodes pédagogiques actives et participatives qui alternent apports théoriques, exercices pratiques, études de cas individuelles ou en petits groupes, 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 (rédaction, jeux de rôle, utilisation des documents du stagiaire et de supports



professionnels, conversation professionnelle).

- La documentation pédagogique de ce module rassemble : le/les supports pédagogiques du/des intervenant(e)(s), les outils présentés dans la formation, une bibliographie ainsi que des dossiers thématiques et documentaires spécifiques à la formation.
- 1 formateur pour 8 à 12 stagiaires.
- 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 oral à chaud, questionnaire d'évaluation des acquis et de la satisfaction (Forms)

VALIDATION

- Remise d'une attestation de fin de stage et/ou certificat de réalisation.
- Formation non diplômante.

INFORMATIONS PRATIQUES

PUBLIC

Les personnes en charge de la diffusion dans le spectacle vivant.

EFFECTIFS

- 12 maximum par session.

TARIFS

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

HORAIRES ET DUREÉ

- 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

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

CONTACT

fabriqueformation@arsud-regionsud.com

Margaux Ellis -06 25 32 82 58- m.ellis@arsud-regionsud.com

Linda Tali – 06 76 35 40 50 – l.tali@arsud-regionsud.com

LIEU DE FORMATION

Bouc – Bel-Air