

DIFFUSER ET VENDRE SON SPECTACLE

Durée socle commun	24 heures	Modalités	Présentiel, Angers (49)
Option initiation tableur	3 heures	Modalités	Distanciel ou présentiel
Option utiliser un CRM	6 heures	Modalités	Distanciel ou présentiel
Option administration	7 heures	Modalités	Présentiel, Angers (49)

A PROPOS

Cette formation s'adresse aux artistes du spectacle vivant portant un spectacle prêt à être diffusé.

Que vous ayez le projet de diffuser vous-même votre spectacle ou de recruter la bonne personne pour diffuser votre projet, vous avez besoin de connaître les bases de cette discipline méconnue et mal aimée, pourtant passionnante.

Ancrée dans les problématiques du secteur du spectacle vivant, elle est conçue pour vous permettre d'acquérir les notions clés de la diffusion. Vous construirez votre plan de diffusion étape par étape pendant la semaine et sortirez avec un vrai plan d'action, dans l'objectif d'être opérationnel dès la sortie de formation, ou prêt à confier votre spectacle en toute confiance à un.e professionnel.le de la diffusion.

Si vous avez déjà lancé la diffusion de votre spectacle, la formation pourra venir consolider vos orientations, préciser votre démarche, ou peut-être la remettre en question.

Adaptée à tous les niveaux de connaissance, la formation est proposée avec des journées ou demi-journées optionnelles pour aborder l'administration de la diffusion, apprendre à utiliser un tableur (niveau débutant), ou encore utiliser un logiciel de CRM (suivi des emails).

La mutualisation sera un point central de cette formation : en la suivant, vous intégrerez un groupe de partage de données, et apprendrez les bonnes pratiques pour l'alimenter et le mettre à profit, dans l'objectif de ne jamais vous sentir seul ou noyé sous des tâches trop chronophages.

La communauté CINQ PATTES va naître avec vous tous.

DIFFUSER ET VENDRE SON SPECTACLE

FINANCEMENT

Notre organisme de formation est certifié Qualiopi, cette formation est finançable par l'AFDAS. Nous vous invitons à consulter leur site internet pour savoir si vous êtes éligible : AFDAS.COM

Une fois votre pré-inscription validée, nous vous accompagnons à chaque étape.

ORGANISATION

1

SOCLE COMMUN

Diffuser et vendre son spectacle

4 JOURS, 24 heures

Présentiel

960€

PAGES 1 et 2



OPTION

INITIATION

Utiliser un tableur pour structurer sa diffusion

1 demi journée, 3 heures

Présentiel ou distanciel

120€

PAGE 3



OPTION

ADMINISTRATION

Construire et piloter l'économie de sa diffusion

1 JOUR, 7 heures

Présentiel

280€

PAGE 4



OPTION

CRM

Mieux diffuser grâce au suivi des emails

1 JOUR, 6 heures

Présentiel ou distanciel

240€

PAGE 5

DIFFUSER ET VENDRE SON SPECTACLE

Durée socle commun : 24 heures

Modalités : Présentiel, Angers (49)

POUR QUI ?

PROFIL

- Artiste porteur d'un spectacle monté
- Equipe artistique porteuse d'un ou plusieurs spectacle.s montés
- Membre d'une association support d'un spectacle monté

PREREQUIS

- Parler et écrire français
- Avoir un spectacle prêt à tourner – ou à relancer
- Être équipé d'un ordinateur portable avec une connexion Wifi
- Savoir utiliser un tableur (excel – Google Sheets)

NOMBRE D'APPRENANTS

4 par session. Pour une équipe artistique plus nombreuse, nous consulter.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Déterminer en quoi consiste la diffusion et quels sont ses enjeux
- Définir l'écosystème du spectacle vivant
- Identifier son marché : offre, cible, concurrence
- Identifier les outils de diffusion adaptés à son projet
- Identifier les supports de diffusion adaptés à son projet
- Identifier les circuits de diffusion adaptés à son projet
- Préparer une prospection
- Présenter son spectacle à l'oral pour le vendre

DIFFUSER ET VENDRE SON SPECTACLE

Durée socle commun : 24 heures

Modalités : Présentiel, Angers (49)

PROGRAMME DETAILLE

✓ Jour 1 – 6 heures

- Identifier les étapes de diffusion
- Identifier les compétences nécessaires à la diffusion
- Structurer chronologiquement sa stratégie de diffusion
- Définir l'écosystème du spectacle vivant
- Identifier les problématiques des programmeurs
- Adapter son offre aux problématiques du secteur visé

✓ Jour 2 – 6 heures

- Amorcer une posture commerciale
- Situer son spectacle dans un marché : offre, cible, concurrence
- Lister les outils de diffusion
- Analyser les bons usages des outils de diffusion
- Comprendre les usages des réseaux sociaux
- Optimiser son utilisation de l'email
- Définir ses propres outils de diffusion

✓ Jour 3 – 6 heures

- Lister les supports de diffusion
- Faire un diagnostic de ses propres supports de diffusion
- Lister les circuits de diffusion
- Identifier leurs usages en fonction des besoins
- Découvrir la mutualisation

✓ Jour 4 – 6 heures

- Préparer sa prospection ciblée : mener une recherche, organiser ses données
- Faire un suivi de ses contacts
- Construire un outil collectif de diffusion
- Cartographier ses données
- Construire son protocole de vente
- Créer du lien à distance
- Faire face à une négociation
- Présenter son projet à l'oral

OPTION INITIATION

Utiliser un tableur pour structurer ma diffusion

Durée : 3 heures

Modalités : Présentiel, ou distanciel

POUR QUI ?

PROFIL

- Artiste porteur d'un spectacle monté
- Equipe artistique porteuse d'un ou plusieurs spectacle.s montés
- Membre d'une association support d'un spectacle monté
- Ne maîtrisant pas ou peu excel

PREREQUIS

- Etre inscrit à la formation "diffuser et vendre son spectacle"
- Parler et écrire français
- Avoir un spectacle prêt à tourner – ou à relancer
- Être équipé d'un ordinateur portable avec une connexion Wifi

NOMBRE D'APPRENANTS

4 par session. Pour une équipe artistique plus nombreuse, nous consulter.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Gérer une base de données individuelle ou collaborative

PROGRAMME DETAILLE

Demi-journée – 3 heures

Utiliser les fonctionnalités de base d'un tableur

Collaborer sur un document partagé

Créer un outil individuel de suivi

OPTION CRM

Mieux diffuser grâce au suivi des emails

Durée : 6 heures

Modalités : Présentiel, ou distanciel

POUR QUI ?

PROFIL

- Artiste porteur d'un spectacle monté
- Equipe artistique porteuse d'un ou plusieurs spectacles montés
- Membre d'une association support d'un spectacle monté

PREREQUIS

- Être inscrit à la formation "diffuser et vendre son spectacle"
- Parler et écrire français
- Avoir un spectacle prêt à tourner – ou à relancer
- Être équipé d'un ordinateur portable avec une connexion Wifi
- Avoir une adresse gmail fonctionnelle
- Être à l'aise avec l'outil informatique

NOMBRE D'APPRENANTS

4 par session. Pour une équipe artistique plus nombreuse, nous consulter.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Utiliser les fonctions de base d'un CRM

PROGRAMME DETAILLE

Demi-journée – 3 heures

Comprendre pourquoi le suivi des emails est essentiel dans la diffusion artistique

Définir ce qu'est un CRM à travers la présentation de logiciels gratuits

Suivre l'ouverture d'un email via un logiciel en ligne

Mettre en pratique sur son projet personnel

OPTION ADMINISTRATION

Construire et piloter l'économie de sa diffusion

Durée : 7 heures

Modalités : Présentiel, Angers (49)

POUR QUI ?

PROFIL

- Artiste porteur d'un spectacle monté
- Equipe artistique porteuse d'un ou plusieurs spectacle.s montés
- Membre d'une association support d'un spectacle monté

PREREQUIS

- Etre inscrit à la formation "diffuser et vendre son spectacle"
- Parler et écrire français
- Avoir un spectacle prêt à tourner – ou à relancer
- Être équipé d'un ordinateur portable avec une connexion Wifi
- Être équipé d'une calculatrice

NOMBRE D'APPRENANTS

4 par session. Pour une équipe artistique plus nombreuse, nous consulter.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Définir les coûts et objectifs financiers de l'action de diffusion
- Lister les différents types de vente
- Calculer son prix de cession

PROGRAMME DETAILLE

Journée entière – 7 heures

Définir des objectifs financiers cohérents et soutenables

Différencier les trois types de vente : cession, coréalisation, autoproduction

Construire un prix de cession à partir de trois repères : la valeur perçue, le marché, les coûts

Appliquer la méthode à son projet personnel

Vérifier que son prix de cession est viable

DIFFUSER ET VENDRE SON SPECTACLE

Modalités d'exécution du socle commun et de ses options

SUIVI DE L'EXÉCUTION

Suivi d'exécution par la signature de feuilles de présence en début de chaque demi-journée.

EVALUATION DES RÉSULTATS ET VALIDATION

Quizz d'évaluation des compétences et fiche satisfaction de la formation

Présentation orale

Evaluation par le formateur du niveau d'acquisition des compétences matérialisée par une attestation individuelle

Certificat de réalisation de l'action de formation.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET RESSOURCES TECHNIQUES

Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation

Quiz en salle sur téléphone mobile ou ordinateur portable personnel

Alternance théorie et exercices pratiques (jeux, étude de cas, jeux de rôles, cas pratiques...).

Mise à disposition d'un dossier présentant toutes les notions abordées

Mise à disposition d'un dossier de diffusion qui sera complété durant la formation.

POSITIONNEMENT PRÉALABLE À L'ENTRÉE EN FORMATION

Positionnement réalisé par un entretien téléphonique et un questionnaire indiquant, parcours professionnel, spectacle porté, niveau de maîtrise du français oral et écrit, niveau de maîtrise informatique.

DIFFUSER ET VENDRE SON SPECTACLE

Modalités d'exécution du socle commun et de ses options

ACCESSIBILITÉ

Cette formation est ouverte aux personnes porteuses de handicap. Nous vous demandons de nous contacter directement, afin d'étudier ensemble vos besoins spécifiques et les aménagements possibles pour y répondre. L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande.

INTERVENANTES

Lise Monnier – 5 pattes – Formatrice certifiée prochainement (juin), titulaire d'un MASTER en Direction de projets audiovisuels et numériques – 10 ans d'expérience en tant que chargée de diffusion, production, administratrice de production, 3 ans d'expérience en tant que programmatrice et chargée des actions culturelles.

Stéphanie Legeron – My Events OAP – possède plus de 15 années d'expérience dans les domaines de l'administration, de la comptabilité, de la gestion de production, des ressources humaines et de l'évènementiel. Créatrice et gérante de My Events OAP, bureau de production dédié aux compagnies du spectacle vivant.

FORMATEUR

CINQ PATTES fait partie de la CDP 49, coopérative d'activité et d'emploi et organisme de Formation. CDP 49 – SIREN : 490 314 887 00038 – Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 52 49 02382 49 auprès du Préfet de la Région PDL. Certification QUALIOPFI, n° FRCM21303, catégorie « Actions de Formation ».

CONTACT CINQ PATTES

Lise Monnier / 06 35 48 46 12 / lise@cinqpattes.com
www.cinqpattes.com

