

Savoir prospecter et négocier

Objectifs :

Développer une argumentation adaptée à l'interlocuteur.

Apprécier le champ du négociable.

Construire une relation avec son interlocuteur.

Programme détaillé :

Préparer sa prospection

Rappel sur le métier de chargé de diffusion : attitude, environnement du projet artistique, difficultés, contraintes, collecte d'informations sur les prospects et ciblage.

Connaître son positionnement.

Modes de prospection et planification.

Étude des différents scénarios possibles..

Prendre contact et savoir se présenter : communication verbale et non verbale, écoute active, reformulation.

Exercices pratiques.

Construire sa trame argumentaire

Inventaire hiérarchisé des caractéristiques et forces du projet.

Rédaction de la trame argumentaire.

Identification des objections et traitement possible.

Optimiser la prise de décision avec des arguments incitatifs.

Exercice de rédaction de la trame argumentaire.

Connaître les fondamentaux de la négociation

La posture des parties dans la négociation.

Identifier la marge de manoeuvre possible (financière, technique et artistique) et les compromis possibles.

Défendre sa position et savoir conclure.

Exercice de mises en situation.

Publics concernés : artistes entrepreneurs, interprètes, entrepreneurs de spectacles, chargés de diffusion. Toute personne en charge de la diffusion au sein d'un ensemble musical, d'une compagnie, d'un lieu de spectacle vivant. Niveau : stage adapté aux personnes ayant besoin des fondamentaux pour mettre en œuvre leur activité.

Prérequis : avoir un projet artistique à promouvoir.

Durée : 3 jour(s) soit 21 heures

Coût : 600.00 net (pas de tva sur les formations)

Fréquence : une à deux fois par an

Effectif : maximum de 10 stagiaires

Formateurs : Stéphane Marvy (formateur et administrateur de production).

Modalités d'évaluation : quizz, études de cas, mises en situation

Etude de satisfaction et d'impact : bilans à chaud et à froid

Attestation, certificat : Attestation d'assiduité

Modalités pédagogiques et moyens techniques : présentiel, exposés, présentations, vidéoprojections, documentation et supports papier

Ouvrage fourni avec la formation : //

Informations complémentaires : Cours enrichi sur plateforme ENT.

Public en situation de handicap : Si vous êtes en situation de handicap et/ou que la formation nécessite des aménagements spécifiques, merci de le préciser dans le formulaire de préinscription dans la case concernée et/ou de vous manifester auprès de notre référent handicap par mail : formations@cnm.fr ou par téléphone au 01 83 75 26 00.

Financement : Non éligible au CPF. Dispositif de financement : <https://cnm.fr/dispositifs-et-financement-de-la-formation/> Particuliers sans financement, nous consulter.

Délai d'accès : selon liste d'attente, prévoir minimum un mois si demande de financement. Clôture des inscriptions 7 jours avant la date d'ouverture de la formation

Page web de la formation : <https://cnm.fr/formations/negocier-dans-le-spectacle/>

Date de dernière mise à jour de cette page : 08/11/2022