

Maitriser la diffusion de son spectacle en tournée

Objectifs :

Élaborer une représentation cohérente et globale de la diffusion des projets musicaux (parties prenantes, réseaux, pratiques, économie).

Savoir positionner son projet.

Construire ses outils pour développer sa prospection et le suivi de ses ventes.

Développer une argumentation adaptée au destinataire.

Apprécier le champ du négociable.

Construire une relation avec les destinataires.

Possibilité de prendre rendez-vous pour un suivi personnalisé selon son esthétique.

Programme détaillé :

Identifier et définir des logiques de diffusion

Terminologie

Les structures et les métiers de la diffusion

Inventaire

L'environnement général

Les réseaux musiques actuelles (scènes nationales, centres culturels, SMAC, associations, etc.)

Les typologies des lieux de diffusion : fonctionnement et enjeux

Focus export

Analyser les contraintes de son projet

Définir et identifier son projet/produit

Construire les relations de travail et déterminer les modalités financières

Comprendre et adapter son projet/produit aux marchés (cibles, prix de vente, chiffrer ses objectifs, cohérences et concurrences)

Planifier et optimiser ses objectifs de diffusion

Stratégie de financement des tournées

Développer une approche méthodique de la prospection

La méthode

Les outils (fichiers et bases de données)

Les moyens (e-mailing, invitations etc)

De la négociation à la contractualisation

Cas pratiques et ateliers

Les solutions informatiques

Travail sur les projets personnels

Imaginer des solutions face aux crises actuelles

Préparer sa prospection

Rappel sur le métier d'une personne en charge de diffusion : attitude, environnement du projet artistique, difficultés, contraintes, collecte d'informations sur les prospects et ciblage

Focus sur les réseaux musiques savantes et humour

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

Possibilité de prendre rendez-vous pour un suivi personnalisé selon son esthétique.

Publics concernés : professionnelles et professionnels du spectacle vivant, artistes interprètes, personnes entrepreneuses dans le secteur du développement artistique. Toute personne ayant besoin, dans son activité, de mettre en place une tournée artistique. 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 : accompagner de préférence un projet musical.

Durée : 5 jour(s) soit 35 heures

Coût : 1050.00 net (pas de tva sur les formations)

Fréquence : environ deux fois par an

Effectif : maximum de 12 stagiaires

Interventions : Claire Henocque (responsable de Tour Makers) et 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 recommandé avec la formation : Profession entrepreneur de spectacles- Philippe AUDUBERT Editions CNM //

Ressources 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 référente handicap par mail : formations@cnm.fr ou par téléphone au 01 88 83 85 40.

Financement : dispositif de financement : <https://cnm.fr/dispositifs-et-financement-de-la-formation/>

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/reseaux-prospection-tournees/>

Date de dernière mise à jour de cette page : 22/01/2024