

Les Fondamentaux du Booking : Construire une tournée et développer son réseau

Objectifs :

Élaborer une représentation cohérente et globale de la diffusion des projets musicaux (acteurs, réseaux, pratiques, économie). Savoir positionner son projet. Construire ses outils pour développer sa prospection et le suivi de ses ventes.

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

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.

L'export : Le booking à l'international

Réseaux spécifiques

Contraintes administratives et fiscales

Leviers budgétaires et de financement.

Cas pratiques et ateliers

Les solutions informatiques.

Travail sur les projets personnels.

Publics concernés : Professionnelles et professionnels du spectacle vivant, artistes interprètes, personnes entrepreneurs dans le secteur du développement artistique. Toute personne ayant besoin, dans son activité, de mettre en place une tournée artistique.

Prérequis : accompagner de préférence un projet musical.

Durée : 2 jour(s) soit 14 heures

Coût : 560.00 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)

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 aux éditions CNM // <https://boutique.cnm.fr/profession-entrepreneur-de-spectacles.html>

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 : 04/03/2025