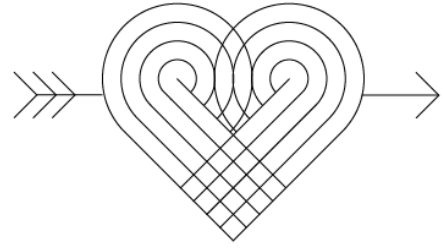




# La Fabrique de Formation



## Musique et booking : prospecter efficacement

**Stratégies, méthodes et outils pour améliorer la vente**

Cette formation fait le point sur les pratiques à développer pour diffuser des artistes sur les différentes scènes musicales. 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 ROE - manager, productrice Nomades Kultur, formatrice spécialiste de la diffusion internationale, des contrats du spectacle et de la gestion d'entreprise culturelle.

### 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

**2 jours (14h)**



## CONDITIONS DE PARTICIPATION OU PRÉREQUIS

- 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

- Positionnement et prise en main du projet artistique
- Identification et ciblage des marchés, des réseaux et des cycles de programmation
- Le rôle du booker et des partenaires du groupe (manager, producteur, éditeur...)
- Planification et méthodes de travail

### Rassembler les outils essentiels du booker

- Préparation du matériel professionnel
- Les outils promotionnels : dossier de presse, disque, pages web...
- Les outils financiers : le prix de vente, le tour-support
- Le dossier technique
- Les outils informatiques : la base de données, le fichier contacts, les logiciels utiles
- Le travail en réseau

### Pratiquer la vente et la négociation

- Techniques de vente et argumentaire
- Phoning, contacts et relances
- Négociation des conditions artistiques, financières et techniques
- Représentation et promotion (téléphone, web, salons professionnels, rencontres...)

## 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 2014, mis à jour en octobre 2020.
- 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 et webographie 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

Tout professionnel souhaitant acquérir une méthodologie pour la vente de spectacles ou le montage de tournées : manager, agent artistique, chargé de production ou de diffusion, producteur, administrateur, artiste, musicien, régisseur...

### EFFECTIFS

- 12 maximum par session.

### TARIFS

- 560 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

- Classes en présentiel : de 9h30 à 13h45 et de 14h15 à 17h45.
- Durée totale : 14h en présentiel.

### ACCESSIBILITÉ

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

### CONTACT

04 42 94 92 00 / [fabriqueformation@arsud-regionsud.com](mailto:fabriqueformation@arsud-regionsud.com)  
Caroline Bonheur – 06 88 05 48 64 – [c.bonheur@arsud-regionsud.com](mailto:c.bonheur@arsud-regionsud.com)  
Linda Tali – 06 76 35 40 50 – [l.tali@arsud-regionsud.com](mailto:l.tali@arsud-regionsud.com)

### LIEU DE FORMATION

Aix-en-Provence (13100)