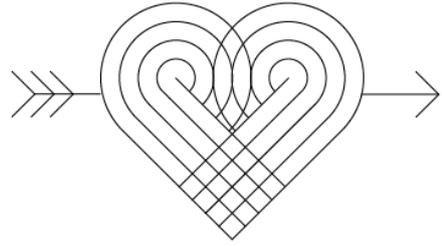




La Fabrique de Formation



Savoir prospecter et négocier dans le spectacle

Argumentaire, communication interpersonnelle et relation commerciale

Cette formation vous prépare à vendre un spectacle, défendre un choix esthétique, valoriser une création, demander des moyens supplémentaires ou transiger pour conclure une vente. Elle offre des méthodes pour bien se positionner face à ses interlocuteurs commerciaux.

En partenariat avec le CNM.

INTERVENANT

STÉPHANE MARVY, consultant culturel et formateur.

OBJECTIFS DE FORMATION

- Positionner l'activité de diffusion et organiser sa prospection dans la chaîne du spectacle
- Développer une argumentation adaptée à l'interlocuteur
- Apprécier le champ du négociable
- Optimiser la négociation avec les diffuseurs

3 jours (21h)

14, 15 et 16 novembre 2022



CONDITIONS DE PARTICIPATION OU PRÉREQUIS

- Cette formation nécessite d'avoir un projet artistique à promouvoir.
- Niveau : le stage est adapté aux personnes ayant besoin des fondamentaux pour mettre en œuvre leur activité.

PRÉREQUIS TECHNIQUES

- Aucun.

CONTENUS

Préparer sa prospection

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

- Connaître son positionnement
- Modes de prospection et planification
- Études 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 traitements possibles
- 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 manœuvre possible (financière, technique et artistique) et les compromis possibles
- Défendre sa position et savoir conclure
- Exercice de mises en situation

POSITIONNEMENT / SUIVI DE L'EXECUTION

- Entretien téléphonique préalable.
- 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.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Classe en groupe en présentiel.



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Programme de formation créé en juillet 2019, mis à jour le 21 avril 2021.
- 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.
- La documentation pédagogique de ce module rassemble : le/les supports pédagogiques du/des intervenant(e)(s), les outils présentés dans la formation.
- Alternance de théorie (60%) et de mise en application (40%).
- 1 formateur pour 8 à 10 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

Artistes entrepreneurs, 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.

EFFECTIFS

- 10 maximum par session.

TARIFS ET INSCRIPTION

- 840 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 DURÉE

- Classes en présentiel : de 9h30 à 13h et de 14h15 à 17h45.
- Durée totale : 21 heures 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

CONTACT

04 42 94 92 00 / fabriqueformation@arsud-regionsud.com

Caroline Bonheur – 06 88 05 48 64 – c.bonheur@arsud-regionsud.com

Linda Tali – 06 76 35 40 50 – l.tali@arsud-regionsud.com

LIEU DE FORMATION

Aix-en-Provence (13100)