



FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

PRODUIRE ET VENDRE UN SPECTACLE

> objectifs de la formation

Bâtir et mettre en œuvre une stratégie de promotion et de diffusion d'un spectacle. À l'issue de la formation, les stagiaires seront capables d'analyser le secteur et le projet de spectacle sur le plan de la diffusion, d'en dégager une stratégie et de la mettre en œuvre pour assurer la promotion et la vente d'un spectacle. Le/La chargé(e) de diffusion saura se positionner dans son environnement et sa structure. Il/Elle aura acquis les clés pour l'argumentation et la négociation d'un spectacle, et saura proposer des documents d'aide à la vente efficaces.

> profils concernés

Salarié(e)s dans le spectacle vivant en charge de la diffusion, de la communication, de la production ou de l'administration, désireux d'apprendre le métier de chargé(e) de diffusion ou d'étendre ses compétences.

> par François Tacail, président de Filage et directeur adjoint du Grand Bleu ; Emeline Godon, administratrice de production et Damien Ennebeck, chargé de diffusion

> programme

La répartition des points par jour est soumise à changement selon les profils des participants.

JOUR 1

- repères professionnels (définition des postes chargé de production, chargé de diffusion)
- comprendre et identifier les étapes clés de la production d'un spectacle
- comprendre le projet artistique et ses enjeux
- comprendre les enjeux des calendriers (quand produire un spectacle et pourquoi)

JOUR 2

- l'évaluation des besoins (techniques et humains)
- l'élaboration d'un rétro-planning de production
- la réalisation d'un budget

JOUR 3 :

- Appréhender le contexte actuel de la diffusion.
- Au moment de la vente. Négociations, devis, contractualisation, construction et administration de tournée
- Le cadre de la communication orale et écrite

JOUR 4

- Connaître et définir les cibles du travail de diffusion, définir les stratégies. Forces et faiblesses
- Argumentation
- Analyser les projets de création et de compagnie, les positionner dans le temps, dans le réseau.
- Cerner les conditions de la mission de diffusion, ses acteurs

> la formation se déroulera de 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30 (28h) à Lille

> coût de la formation : 860 € HT + 172 € (TVA 20%) = 1032 TTC

- > modalité de suivi : feuille de présence signée par demi-journée
- > modalités pédagogiques : exposés théoriques et exercices pratiques
- > modalité d'évaluation : QCM et/ou évaluations orales
- > taille du groupe : entre 4 et 12 personnes
- > sanction : attestation de stage délivrée à l'issue de la formation

PRISE EN CHARGE – FINANCEMENT

Si vous êtes salarié permanent (CDI ou CDD) d'une entreprise du secteur spectacle vivant, informez votre employeur et prenez contact avec l'AFDAS - www.afdas.com

Si vous êtes intermittent du spectacle, prenez contact avec l'AFDAS - www.afdas.com

RETROUVEZ L'ENSEMBLE DU PROGRAMME DES FORMATIONS SUR **WWW.FILAGE.FR**

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS Marion Tanguy - 03 20 47 81 72 - formation@filage.fr

FILAGE - 16 place Cormontaigne, Lille (59) - N° de déclaration d'activité : 31.59.05993.59 - Siret 449 038 330 000 30 - APE : 9001Z