



FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

## LA DIFFUSION : OUTILS ET METHODOLOGIE LE PARCOURS DE NEGOCIATION

Par Isabelle Morel, responsable de la production et de la diffusion au sein du bureau de production Fabrik Cassiopée (Paris).

### Objectifs de la formation :

A l'issue de cette formation, les stagiaires seront en mesure :

- de développer une stratégie de diffusion cohérente et adaptée
- d'avoir une vision globale des outils à mettre en place pour mener à bien la diffusion de spectacles
- d'avoir les bons réflexes dans la gestion du temps et les cibles à identifier
- de constituer un réseau adapté et pertinent, de l'animer et de l'alimenter
- de trouver la bonne posture dans le dialogue avec un programmeur
- de faire une fiche financière efficace (coût plateau / prix de vente) et un devis détaillé
- de connaître les bons outils à maîtriser pour mener une négociation

### Profils concernés et pré-requis :

Cette formation s'adresse aux personnes amenées à effectuer des missions de diffusion ainsi qu'aux personnes déjà en charge de missions de diffusion souhaitant ré-interroger et/ou conforter leurs pratiques.

### Programme

#### Stratégie, outils et méthodologie générale : les éléments pour une diffusion efficace

Connaître son positionnement dans le paysage culturel

Mettre en place une stratégie adaptée à son projet (artistique, technique et économique)

Identifier les partenaires potentiels (*mise en situation sur un projet précis*)

Constituer un fichier pertinent et l'alimenter (*étude de cas pratiques*)

La gestion du temps et les cibles à identifier (rétro-planning et suivi)

Le travail de prospection, élargir les cercles

#### La relation aux programmeurs et au réseau

Construire un réseau de contacts et l'entretenir

L'intérêt d'un travail de veille

Le rôle des prescripteurs et des pairs

Les bons réflexes professionnels

#### Quel dialogue avec le programmeur ?

Quel discours et quelle posture adopter, désamorcer les a priori : ateliers de mise en situation et partage d'expériences

#### Les relations avec le lieu d'accueil : le parcours de négociation

Quelle est la marge de manœuvre entre le coût plateau et le prix de vente ? (*étude de cas pratiques*)

Connaître ses contraintes techniques et logistiques

La fiche technique et ses implications

Identifier les points de vigilance sur les conditions d'accueil (les transferts, le respect des planning techniques etc..)

### Informations pratiques

La formation se déroulera sur 1 jour et demi, de 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30 la première journée puis de 9h30 à 13h la demi-journée suivante (soit 10h30).

En fonction du nombre d'inscrits elle aura lieu dans les locaux de Filage : 7b rue de Trévise à Lille, ou dans une structure culturelle lilloise (à déterminer).

Modalité de suivi : feuille de présence signée par demi-journée  
Modalités pédagogiques : exposés théoriques et exercices pratiques, partage d'expériences et découvertes d'exemples intéressants.  
Modalité d'évaluation : Exercices pratiques tout au long de la formation  
Taille du groupe : entre 4 et 12 personnes  
Sanction : attestation de stage délivrée à l'issue de la formation

**Coût de la formation :**

380€ HT + 76€ (TVA 20%) = 456€ TTC

**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](http://www.afdas.com)

***Si vous êtes salarié permanent (CDI ou CDD) dans le secteur de l'animation ou de l'économie sociale et solidaire :*** informez votre employeur et prenez contact avec UNIFORMATION – [www.uniformation.fr](http://www.uniformation.fr)

***Si vous êtes intermittent du spectacle :*** prenez contact avec l'AFDAS - [www.afdas.com](http://www.afdas.com)

***Si vous êtes à la recherche d'un emploi (hors intermittents) :*** votre conseiller POLE EMPLOI étudiera avec vous les possibilités de prise en charge de votre formation

***Si vous travaillez en collectivité territoriale :*** prenez contact avec votre conseiller ressources humaines en charge du plan de formation de la collectivité.

**RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS**

**Florène CHAMPEAU - 03 20 47 81 72 – [formation@filage.fr](mailto:formation@filage.fr)**

FILAGE – 7b rue de Trévis, Lille (59) – N° de déclaration d'activité: 31.59.05993.59 – Siret : 449 038 330 000 55 – APE:9001Z

---

**RETROUVEZ L'ENSEMBLE DU PROGRAMME DES FORMATIONS SUR [WWW.FILAGE.FR](http://WWW.FILAGE.FR)**