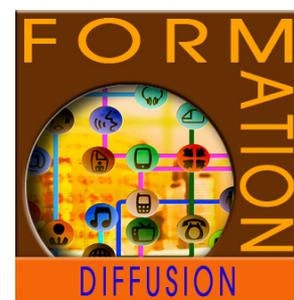




# LES INDISPENSABLES DU PROFESSIONNEL AVERTI



## Diffusion

**OBJECTIFS DU MODULE** savoir présenter son évènement culturel pour mieux savoir le vendre

**THÈMES ABORDÉS** gérer les relations humaines entre administration, diffusion et artistique - expériences et pratiques - étude de faisabilité - calendrier de production - stratégies - argumentation - prospection transmission (jeux de rôles) - s'appuyer sur les réseaux - réseau C1 autre métier

**FORMATRICE** MARIE BERNOS

Créatrice de la structure **Racont'Art** (production et diffusion de spectacles vivants) depuis 2002, avec diffusion et administration de 15 compagnies de théâtres et de 20 spectacles. Accompagnement sur divers festivals (France, Angleterre, Irlande, Corée du Sud, Chili). Vice-présidente de la **Fédération des Arts de la Rue Languedoc Roussillon** (2006). A contribué à la création d'un réseau d'entraide interprofessionnel informel concernant les problématiques de la diffusion et de l'administration des compagnies du spectacle vivant, **C1 métier et C1 métier Languedoc-Roussillon**.

**LES + LEGI SPECTACLE** les stagiaires bénéficient d'un accueil adapté à leurs besoins, incluant **un centre de documentation**, plusieurs salles de réunion et bureaux de travail + le WIFI + une clé USB contenant des documents numériques actualisés correspondant aux thèmes abordés + **l'ABECEDAIRE du spectacle** (guide de référence du secteur) + sa **Boîte à Outils en ligne** pendant un an + **les repas de midi offerts aux stagiaires dans un restaurant de Montpellier** (selon l'esprit de convivialité qui nous caractérise) + des collations récréatives prévues pendant la journée...



Référencées au DATADOCK, toutes nos formations peuvent bénéficier d'une prise en charge par les OPCO ou Pôle Emploi, selon votre statut. **Nous pouvons également vous aider dans la préparation de votre dossier à ce propos.**

*Le département formation de LEGI SPECTACLE est enregistré sous le numéro 91340455134 auprès de la DIRECTTE Occitanie*

**DIFFUSION 2 • 3 • 4 DECEMBRE 2020** (21H DE STAGE)

**720 €** (prises en charge possibles...)

**3 Jours de formation**

+ l'Abécédaire du Spectacle

+ une boîte à outils Internet

RESERVEZ VOTRE PLACE AU :

**04 67 58 60 59**

les lundi, mardi, jeudi et vendredi, de 9H à 12H

OU PAR MAIL :

[former@legi-spectacle.org](mailto:former@legi-spectacle.org)

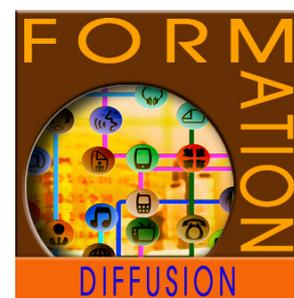
TARIFS

RESA

Nos formations ont lieu dans les nouveaux locaux de LEGI SPECTACLE **8 bis bld Ledru Rollin à Montpellier**



# LES INDISPENSABLES DU PROFESSIONNEL AVERTI



## LA DIFFUSION - FICHE PEDAGOGIQUE

### NOMBRE MAXIMUM DE PARTICIPANTS : 6

#### OBJECTIFS

Savoir présenter son évènement culturel pour mieux savoir le vendre.

#### 2 DECEMBRE 2020 ETAT DES LIEUX

- Diagnostic de la problématique personnelle du stagiaire
- Définition du métier (conventions collectives, droit du travail)
- Tour de table sur le métier de diffuseur (fiches de postes)
- Réseaux professionnels mis au service du métier (CI Métier, CI autre métier)
- Relations humaines au sein de l'équipe artistique et administrative (positionnement)
- Définir une stratégie globale pour représenter au mieux la compagnie

#### 3 DECEMBRE 2020 OUTILS

- Gérer son fichier (quelles méthodes, quels outils ?)
- Revoir les fiches techniques, le dossier de presse éventuel, les supports de promotions (Site web, Face Book)
- Définir un prix de vente du spectacle et le seuil psychologique de l'acheteur
- Evaluer le potentiel artistique, comprendre les tendances (sociologie des publics)
- Adopter un spectacle et le défendre : critères de sélection des artistes et projets
- Formuler l'originalité et la qualité du spectacle, susciter le désir et la curiosité (pitch, argumentaire à construire)

#### 4 DECEMBRE 2020 JEUX DE ROLES

- Défendre son spectacle à l'oral, relations avec les programmateurs
- Jeux de rôles : savoir être et savoir faire
- Entraînement au barrage téléphonique
- Avoir un entretien constructif avec l'acheteur : construire les meilleurs arguments
- Répondre aux objections et aux refus
- Savoir proposer un devis en fonction du budget de son interlocuteur et savoir conclure

#### METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie active et participative. Réflexions et discussions permettant d'adopter de nouveaux principes d'organisation et de fonctionnement adaptés aux différentes structures. L'ensemble de ces thématiques est approfondi au cours des trois journées de formation, à travers les indications de la formatrice, et des questionnements ou réflexions impulsés par les participants, en adaptant le contenu au positionnement professionnel de chacun.

**Numéro de formation Carif-Oref Occitanie : 422520**

#### **LEGI SPECTACLE**

8 bis bld Ledru Rollin  
34000 Montpellier

[former@legi-spectacle.org](mailto:former@legi-spectacle.org)

[www.legi-spectacle.org](http://www.legi-spectacle.org)

SIRET : 391 700 747 00044

Code APE : 9499Z

N° agrément DRAC : 108