

## IDS-2-3-DIFFUSER ET PROMOUVOIR UN SPECTACLE VIVANT

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation le stagiaire aura acquis les connaissances suivantes :

- Se repérer dans l'environnement de l'action de diffusion
- Appropriation et individualisation des notions - Contextualisation de son emploi

Aura acquis les compétences professionnelles suivante :

- Démarche de diffusion en vente directe et auprès des programmeurs - Gestion Base de données
- Ciblage et relance des programmeurs

### PUBLIC

Intermittents (Techniciens du cinéma et de l'audiovisuel, Artistes musiciens, Artistes interprètes (hors musiciens), Techniciens du spectacle vivant).

Les participants sont salariés dans le cadre des annexes 8 et 10 de l'intermittence du spectacle. Débutants dans le secteur de la diffusion, dès lors qu'ils sont en activités ou en voie d'activité. Chargés de diffusion. Membre de compagnie faisant office de chargés de diffusion.

Domaine spécifique : théâtre, théâtre jeune public, théâtre d'objets, arts de la piste, danse.

**Effectif** : 6 à 12 participants

**Financement** : Afdas

### MODALITES PEDAGOGIQUES

1. **Durée et lieu** : 35 heures Présentiel et distanciel

2. **Objectifs pédagogiques** :

- Créer et organiser un fichier de prospection adapté à son activité
- Créer et entretenir des relations commerciales avec les divers types de diffuseurs / acheteurs
- Elaborer ses outils de diffusion
- Mettre en œuvre ses opérations de diffusion
- Comprendre les phases de production antérieures à la diffusion, notamment la recherche de partenaires de production publics: (état, collectivités territoriales) et privés: sociétés de perception et de redistribution de droits, organismes professionnels.

### 3. Contenu

Phase 1 : L'environnement de l'action de diffusion: 10h dont 3h d'autoformation

Phase 2 : La démarche de diffusion en vente directe et auprès des programmeurs: 14h dont 3h d'autoformation

Phase 3 : Le ciblage et la relance des programmeurs: 8h dont 2 h d'autoformation

Individualisation des notions (sous forme de tutorat): 3h par stagiaire

#### → **L'environnement de l'action de diffusion**

- Décrire l'environnement de l'action de diffusion : Le niveau de structuration économique nécessaire pour une compagnie professionnelle.
- Le spectacle à diffuser.
- Les profils de poste hors artistique (l'employé administratif, le chargé de communication et le chargé de production).
- Les interactions entre les membres de la compagnie et le chargé de diffusion.
- Les interactions entre le chargé de diffusion et les différents acheteurs.
- Les types de contrats de travail gérés.
- La démarche de création / production et développement.

#### → **La démarche de diffusion en vente directe et auprès des programmeurs**

Comprendre la spécificité de ces démarches de diffusion et préparer de manière opérationnelle les actions de diffusion avec les participants.

- Les différentes étapes de la diffusion (méthode, outils, objectifs et positionnement).
- Organisation du suivi des contrats et de la gestion des tournées.

#### → **Le ciblage et la relance des programmeurs**

- Démonstration de ciblage avec une base de données active.
- Echanges sur le travail de relance.

#### → **La diffusion du local au national**

- Elaborer des outils de diffusion à partir d'une stratégie établie.
- Prospecter les acheteurs potentiels
- Négocier des contrats commerciaux.
- Communiquer avec les parties prenantes du projet.



## **PROCEDURES DE POSITIONNEMENT A L'ENTREE**

### 1. Accès à la formation

Plan de développement des compétences / afdas

AIF / Pôle Emploi



## **OUTILS ET MOYENS PEDAGOGIQUES**

### 1- Contenus et ressources

Chaque stagiaire trouvera sur la plateforme de formation des contenus de formation et des ressources, l'ensemble mis à disposition par chaque formateur. Les contenus seront délivrés en présentiel et en distanciel. Une journée sera dédiée à des entretiens individuels.

## **ENCADREMENT ET MOYENS TECHNIQUES**

### 1- **Equipe pédagogique**

Formatrice : Charline Alexandre

Coordonnateur : Pascal Cabero

### 2- **Moyens techniques**

Trois salles de formations et deux bureaux sont mis à disposition des formateurs et des stagiaires selon le type de séquence. Les salles sont équipées d'un vidéoprojecteur. Une plateforme Moodle et un compte Zoom dédiés sont à la disposition des participants.

## **CONTACT**

Renseignements / Inscriptions

Pascal CABERO — 06 22 88 60 27 / [p.cabero@ucrm.fr](mailto:p.cabero@ucrm.fr)