

Fiche descriptive à destination de l'employeur et des tiers financeurs

Réussir sa mission de chargé(e) de diffusion - Cycle de formation spécialisé

En mode Présentiel

PUBLIC CONCERNÉ

Le cycle s'adresse aux professionnels chargés de diffusion au sein de compagnies ou de collectifs artistiques. Toutes les disciplines du spectacle vivant sont concernées (théâtre, danse, musique actuelle, musique « classique », arts de la rue, cirque, performances multimédias...).

OBJECTIFS

Le cycle spécialisé "Réussir sa mission de chargé.e de diffusion" conduit les participants à maîtriser toutes les composantes de leur métier en matière :

- de positionnement au sein de leur structure et vis-à-vis des partenaires (diffuseurs, financeurs, institutions, etc)
- d'adaptation de leurs techniques de prospection et de négociation
- d'organisation du travail et d'efficacité personnelle
- de définition des axes et supports de communication
- de mise en place d'outils de travail adaptés

PRÉREQUIS

La formation est ouverte à toute personne justifiant d'une expérience professionnelle de la diffusion ou de la vente de spectacles vivants.

CONTENU

Intégrer et assumer sa fonction de chargé(e) de diffusion

- Se positionner par rapport à l'artiste, la structure et les programmeurs pour optimiser sa démarche de diffusion
- Bien se repérer dans son environnement professionnel
- Analyser sa relation à la fonction occupée
- Être plus efficace dans ses négociations commerciales
- Trouver le bon positionnement en tant que chargé(e) de diffusion

Techniques de prospection et de négociation

- Connaître et utiliser les outils du chargé de diffusion
- Élaborer une stratégie de prospection
- Identifier et connaître ses cibles
- Bâtir un argumentaire
- Maîtriser les techniques de conduite d'entretien
- Gérer les objections et savoir conclure
- Relancer, garder le contact

Techniques de communication écrite

- Acquérir une méthode de réflexion et d'analyse permettant de créer des documents de communication adaptés à ses projets

Réussir sa mission de chargé(e) de diffusion - Cycle de formation spécialisé suite

- Déterminer et préparer la conception des supports les plus pertinents (communiqués de presse, dossiers de presse, plaquettes)
- Savoir communiquer avec les médias

Optimiser son efficacité personnelle

- Se libérer du stress et de l'anxiété des tâches qui s'accumulent
- Organiser son travail en ensembles cohérents et flexibles pour gagner en productivité
- Faire en sorte que les choses soient faites

Utiliser le tableur en fonction « base de données » et bâtir ses budgets

- Constituer et organiser un fichier de contacts opérationnels
- Créer des modèles de documents et les lier à la base de données
- Acquérir une méthodologie de construction et de présentation de budget
- Savoir bâtir efficacement ses tableaux budgétaires en utilisant les fonctionnalités du tableur
- Être en mesure d'appréhender l'intégralité des coûts liés à la diffusion d'un spectacle et optimiser ses prix de vente

FORMATEUR RÉFÉRENT et Direction pédagogique

Ingrid MONNIER Directrice de PICNIC Production - Chargée de diffusion

Spécialisée dans l'administration, la production et la diffusion du spectacle vivant, elle a d'abord travaillé au CNDC d'Angers (danse contemporaine) puis à la Compagnie Jo Bithume (arts de la rue) en tant que chargée de diffusion, puis créé PICNIC Production, structure d'accompagnement et de diffusion de spectacles.

Fortement convaincue de l'importance de la transmission et du partage des savoir-faire et savoir-être, elle intervient régulièrement - comme conseillère ou comme intervenante - sur différentes formations.

Instigatrice en 2003 du réseau de professionnels de la diffusion "C'est un métier".

La direction pédagogique est assurée par Cyrille BUREAU Directeur de l'organisme de formation.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Apports méthodologiques, mises en situation et échanges d'expériences, rencontres professionnelles et mises en situation avec des programmateurs, rencontre avec un.e chargé.e de diffusion expérimenté.e.

MOYENS ET SUPPORTS

Les lieux de formation disposent d'un espace d'accueil et de détente dédié (description détaillée sur notre site Internet). Les salles de formation sont équipées de bureaux biplaces, de tableaux et moyens de projection à vocation pédagogique, d'accès au WiFi (à la discrétion du formateur). Les salles de formation sont fermées et sécurisées en dehors des temps de formation.

Chaque participant et formateur dispose d'un extranet individuel pendant la formation.

Les supports pédagogiques et les références bibliographiques sont fournis à chacun pendant ou après la formation, après avoir été commentés pour assurer leur bonne appropriation.

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

Avant la formation, chaque participant est invité à un entretien avec un conseiller, puis à compléter un questionnaire lui permettant d'exprimer directement au formateur sa situation et ses attentes.

Le contrôle des acquis en cours de formation est réalisé à l'aide de mises en situation, d'auto-diagnostic, de travaux pratiques ou dirigés, suivant les modalités pédagogiques.

Une évaluation qualitative est réalisée en fin de formation, puis analysée par l'équipe pédagogique. Le résultat global est à la disposition du participant.

Réussir sa mission de chargé(e) de diffusion - Cycle de formation spécialisé suite

Une attestation individuelle de formation, rappelant les objectifs, est remise au participant l'ayant suivie avec assiduité.

ORGANISATION, DURÉE ET COÛT PÉDAGOGIQUE

Effectif limité à 12 participants maximum.

Durée : 10 jours (70 heures)

La prochaine édition de ce module débutera le : 12 octobre 2020

Tarif FAZHAN : 4 000 euros net de taxes par participant

Tarif spécifique ARTES - Destiné aux personnes physiques, aux salariés d'associations et aux agents des communes de moins de 2500 habitants : 2 490 euros net de taxes par participant

Grâce au respect des procédures qualité en vigueur, nos formations sont éligibles à une prise en charge totale ou partielle par les dispositifs publics de financement de la formation.

Informations complémentaires

Cette formation a un taux de satisfaction de % (taux de réponses 0% - mesuré à partir du 1/9/2020)

Cette formation fait partie de la famille thématique [Communication, Marketing, Vente](#) (lien cliquable)

Formacode :

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Nos formations sont accessibles aux personnes handicapées moteur dans la plupart de nos lieux de formation.

D'autres types de handicaps et de compensations peuvent être pris en charge sur demande.

Pour tout autre renseignement : 02 40 20 35 35

