

MODULE 4

Construire sa prospection et vendre son projet artistique

Au cours de cette formation, les stagiaires acquerrons les outils et les techniques de prospection pour la vente d'un projet artistique et culturel.

Nous souhaitons rendre les participant·e·s acteur·rice·s de leur formation. Nous privilégions ainsi les méthodes actives.
Les participant·e·s travailleront à partir d'étude de cas, de jeux de rôle et sur leurs propres projets.

OBJECTIFS

- Construire une base de données
- Développer un argumentaire de vente
- Estimer les coûts de la diffusion et de la contractualisation
- Gérer la tournée dans ses aspects logistiques et humains

PUBLIC

Cette formation s'adresse aux professionnel.le.s des métiers de la diffusion / production.

PRÉ-REQUIS

Être en charge de la diffusion d'un projet artistique ou culturel.

CONTENUS

- Construction d'une base de données
- Gestion et entretien d'une base de donnée
- Réalisation d'une veille adaptée au projet de diffusion
- Construction d'un argumentaire de vente
- Initiation à l'art de la négociation : s'appuyer sur des techniques de vente
- Estimation des coûts de la diffusion et contractualisation
- Gestion de la tournée dans ses aspects logistiques et humains
- Planification et animation d'outils collaboratifs

Contact

Inscription : contact@confer-culture.org

Référente handicap : julia.vincent@confer-culture.org

Téléphone : 09 72 61 21 59

Site web : confer-culture.org

MODULE 4

Construire sa prospection et vendre son projet artistique

Deux jours consécutifs en présentiel

2 et 3 décembre 2025

Formatrice

Fanny Spiess, formatrice, administratrice
et co-directrice de compagnie de théâtre.

Horaires

9h30-12h30 / 13h30-17h30

Évaluation

Quizz, mises en situation, études de
cas, ...

Lieu

Locaux de CONFER
16 rue des Terres Neuves
33130 Bègles

Tarifs

- Demandeurs.es d'emploi /
intermittent.e.s : 560 € TTC
- Salarié.e.s : 700 € TTC. Possibilité
de faire une demande de financement
auprès de votre OPCO.
- Particuliers : Nous contacter



PROGRAMME

CONSTRUIRE UNE BASE DE DONNÉES

- Identifier les différents supports
nécessaires à la construction d'une
base de données
- Gérer et entretenir une base de
données
- Réaliser une veille adaptée au projet
de diffusion

DÉVELOPPER UN ARGUMENTAIRE DE VENTE

- Analyser des supports de
communication et de diffusion
- Identifier les partenaires adaptés à
son projet
- Rentrer en contact avec les
partenaires représentés

ESTIMER LES COÛTS DE LA DIFFUSION ET DE LA CONTRACTUALISATION

- Calculer les coûts liés à la diffusion
- Identifier les différents types de
contrats

GÉRER LA TOURNÉE DANS SES ASPECTS LOGISTIQUES ET HUMAINS

- Planifier les différentes étapes de la
tournée
- Hiérarchiser les actions à mener
- Réaliser un planning de travail pour
les équipes
- Rédiger une feuille de route

Contact

Inscription : contact@confer-culture.org

Référente handicap : julia.vincent@confer-culture.org

Téléphone : 09 72 61 21 59

Site web : confer-culture.org