

Formation professionnelle : Produire, Diffuser et Vendre son spectacle

MAÎTRISEZ LES ÉTAPES CLÉS DE LA DIFFUSION ET DE
LA COMMERCIALISATION D'UN PROJET ARTISTIQUE
ET CULTUREL.

PROGRAMME DE FORMATION

.....

**FORMATION
PROFESSIONNELLE**

.....

Au DAMIER,
30 rue Drelon
63000 Clermont-Ferrand

Pré-inscription ici



LE BIEF,
23 Rue des Chazeaux,
63600 Ambert



LIEU & DATES

Du 17 au 21 novembre 2025
à Clermont-Ferrand

Du 9 au 13 mars 2026
à Ambert

Horaires : 9h-12h30 / 13h30-17h

DURÉE

35 heures (5 jours)

TARIF ET FINANCEMENTS

1400€ nets de taxe
35 heures soit 40€/heure

Différentes prises en charge peuvent être envisagées selon votre situation personnelle (financement OPCO (Afdas, Uniformation, Atlas etc), France Travail, Agefiph etc).

Nous nous tenons à votre disposition pour vous renseigner et vous accompagner dans le montage de vos demandes de prise en charge

Pour les financements individuels, des facilités de paiement peuvent être mises en place.

PUBLIC

Professionnel.le.s des structures culturelles et créatives, du spectacle vivant (association, compagnie, intermittent.e, entreprise, collectivité, indépendant.e.s...)

INTERVENANT.E.S

Intervenant.e.s : Dorothee
Machet – LE BIEF



Une question ?

Vous pouvez nous contacter à
formation@ledamier.fr ou au
06 65 95 80 77

INFOS PRATIQUES



PRÉ-REQUIS

Avoir une première expérience dans le spectacle vivant OU avoir un spectacle à diffuser ou en cours de création



DÉLAI D'ACCÈS

Selon liste d'attente ; prévoir environ 3 semaines si demande de financement.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Rédiger et mettre en oeuvre une stratégie de production et de diffusion d'un spectacle.
- Établir un budget de création / production.
- Identifier les potentiels partenaires financiers d'un projet.
- Organiser et planifier les démarches auprès de votre réseau professionnel.
- Utiliser les bons outils pour mener à bien la promotion, la négociation et la vente d'un spectacle.

& MOYENS & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Apports

- ☑ Apports théoriques et mise en pratique

Outils

- ☑ Support visuel - Modèles/Fiches

Approche

- ☑ Méthode expositive, méthode participative et active
En présentiel et en groupe

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Rédiger et mettre en œuvre une stratégie de production et de diffusion d'un spectacle :

- Se situer dans l'environnement professionnel et au sein de sa structure, de son équipe : questionner son rôle pour mieux affirmer sa position
- Connaitre et identifier les interlocuteurs : se positionner dans l'écosystème général de diffusion du spectacle vivant, artistique, politique, économique
- Travailler avec ses forces et ses faiblesses, anticiper les écueils de production sur la diffusion : contraintes techniques et logistiques, conditions d'accueil, équipe en tournée...
- Définir une stratégie de diffusion en lien avec les enjeux et les axes de développement de la compagnie en termes artistique, économique, de territoire, de structuration...
- Établir cette stratégie selon les différentes temporalités - temps court, moyen et long, objectifs rêvés et réalistes

Établir un budget de création / production

- Introduction aux notions de base de la comptabilité.
- De l'évaluation des besoins (techniques et humains) au choix de la bonne forme budgétaire.
- Le parcours de négociation : les outils essentiels
- Définir son coût plateau, prix de vente, prix coproducteur, prix minimum
- Établir une fiche financière complète
- Établir un devis complet et une fiche d'information, incluant les points de vigilance (transferts, droits d'auteur, planning...)
- Marge de négociation dans le dialogue avec le lieu (fiche technique, conditions d'accueil, prix de vente...)

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Identifier les potentiels partenaires financiers d'un projet

- Appréhender le contexte actuel de la production, recherches de financements et de lieux de résidence
- Développer un réseau et nourrir les relations aux professionnels de la programmation
- Identifier les partenaires potentiels, les réseaux adéquats, les plateformes intéressantes pour la mise en oeuvre de la stratégie
- Travailler le réseau : les lieux de la rencontre, la prospection, l'importance de la veille
- Entretenir et nourrir les relations en s'inscrivant dans le temps long

Organiser et planifier les démarches auprès de votre réseau professionnel

- Comprendre les enjeux des calendriers (quand produire un spectacle et pourquoi), gérer son temps et ses priorités
- Élaborer un retro-planning, effectuer son suivi.
- Identifier les aides à la diffusion et les intégrer au plan de diffusion

Utiliser les bons outils pour mener à bien la promotion, la négociation et la vente d'un spectacle

- Communication orale et écrite : savoir comment s'adresser à ses interlocuteurs
- Positionnement auprès des programmeurs
- Déconstruire les a priori en questionnant la réalité des métiers de programmation
- Trouver son positionnement dans la relation aux programmeurs
- Définir son discours et l'adapter selon les modalités de communication et les temps de rencontres.
- Construire un fichier adapté, l'alimenter et le mettre à jour
- Quels sont les outils pertinents pour informer les diffuseurs ?

MODALITÉS D'ÉVALUATION



Test de positionnement

Evaluation des connaissances à l'entrée de la formation



Quiz participatif / QCM

Questions sur les notions abordées pendant la formation



Cas pratiques / Mises en situation

Mise en application des notions théoriques. Application projet ou approche sectorielle



Questionnaire de satisfaction

Un questionnaire de satisfaction sera renseigné par chaque participant·e afin qu'il·elle évalue la pertinence des contenus de la formation au regard de sa pratique.

ACCESSIBILITÉ

LE DAMIER est soucieux de garantir à tous.te.s sans discrimination l'égalité des droits et chances pour accéder à la formation professionnelle.

Toutes nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap.

Vous êtes concerné.e ?

Contactez notre référente handicap lors de votre inscription pour :

- identifier et étudier les possibilités d'aménagement de la formation,
- mettre en place les conditions d'accueil adéquates dans nos locaux ou à distance.

CONTACTS



Référent handicap LE DAMIER

Valentin CHIONO
formation@ledamier.fr
06 65 95 80 77



AGEFIPH – RESSOURCE HANDICAP FORMATION

Isabelle GRUYELLE
Marie-Pierre BARO
rhf-ara@agefiph.asso.fr
04 74 94 20 21
06 22 10 01 52



Accompagner la montée en compétences des acteurs des Industries Culturelles et Créatives

Expert de l'accompagnement dans le secteur culturel et créatif

Nous sommes spécialistes de la formation professionnelle pour les acteurs des Industries Culturelles et Créatives.

Les intervenant.e.s sont sélectionné.e.s pour leur expertise sectorielle solide, leur capacité à transmettre et co-construire, leurs engagements et leurs valeurs.

Nos domaines de spécialisation

Organisme de formation dédié aux industries culturelles et créatives : Audiovisuel, photographie, édition, communication et marketing, musique et spectacle vivant/événementiel, numérique, tourisme...

Unique organisme de formation spécialisé dans le secteur des ICC sur le territoire

Vous êtes salarié.e ou en recherche d'emploi ? Quelque soit votre statut ou votre métier, nos formations sont pensées pour vous.

Trouvez la formation professionnelle administrative ou technique spécialisée qui vous permettra d'acquérir de nouvelles compétences.

LE DAMIER est certifié Qualiopi, au titre de la catégorie d'action suivante : Actions de formation.

LE DAMIER est déclaré sur Datadock et est référencé par l'ensemble des financeurs de la formation professionnelle.

Besoin d'une prise en charge ? Nous vous accompagnons et vous fournissons tous les documents nécessaires.



www.ledamier.fr