

SAVOIR PROSPECTER ET NÉGOCIER

Techniques commerciales et relationnelles pour convaincre

• 3 JOURS

du 18 au 20 mai 2020
AIX-EN-PROVENCE
ARSUD - AIX-EN-PROVENCE

PUBLIC

Toute personne en charge de la diffusion dans le secteur culturel : chargé de diffusion, entrepreneur de spectacles, ensemble musical, compagnie, lieu de spectacle vivant, artiste entrepreneur. Stage adapté aux personnes ayant besoin des fondamentaux pour mettre en œuvre leur activité.

INTERVENANTS

STÉPHANE MARVY
consultant culturel et formateur

Cette formation vous prépare à vendre un spectacle, défendre un choix esthétique, valoriser une création, demander des moyens supplémentaires ou transiger pour conclure une vente. Elle offre des méthodes pour bien se positionner face à ses interlocuteurs commerciaux. Une formation en partenariat avec Irma.

OBJECTIFS DE FORMATION

- Positionner l'activité de diffusion et organiser sa prospection dans la chaîne du spectacle
- Développer une argumentation adaptée à l'interlocuteur
- Apprécier le champ du négociable
- Optimiser la négociation avec les diffuseurs

CONTENUS

Préparer sa prospection

- Rappel sur le métier de chargé de diffusion : attitude, environnement du projet artistique, difficultés, contraintes, collecte d'information sur les prospects et ciblage
- Connaître son positionnement
 - Modes de prospection et planification
 - Études des différents scénarios possibles
 - Prendre contact et savoir se présenter : communication verbale et non verbale, écoute active, reformulation
 - Exercices pratiques

Construire sa trame argumentaire

- Inventaire hiérarchisé des caractéristiques et forces du projet
- Rédaction de la trame argumentaire
- Identification des objections et traitement possible
- Optimiser la prise de décision avec des arguments incitatifs
- Exercice de rédaction de la trame argumentaire

Connaître les fondamentaux de la négociation

- La posture des parties dans la négociation
- Identifier la marge de manœuvre possible (financière, technique et artistique) et -* les compromis possibles
- Défendre sa position et savoir conclure
- Exercice de mises en situation

CONTACT

LINDA TALI 04 42 21 78 16
(ASSISTANTE)

Caroline Bonheur 04 42 21 78 62
(responsable)

fabriqueformation@arsud-
regionsud.com

Fabrique Formation / Arcade (adresse
postale)

6 place Barthélémy Niollon
CS 30759 13617

Aix-en-Provence Cedex 1

Tél. 04 42 21 78 00

formationculture.com

Régie Culturelle Régionale (siège
social)

Carrefour de la Malle

CD 60 13320

Bouc Bel Air

Tél 04 42 94 92 00

APE : 8413Z

SIRET : 281 300 046 00014

Déclaration enregistrée sous le

numéro : 93131801913

Cet enregistrement ne vaut pas

agrément de l'Etat

ORGANISATION DE LA FORMATION

CONDITIONS DE PARTICIPATION ou PRÉREQUIS

- Aucun(e)

EFFECTIF

- 10 participants maximum

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE DE LA FORMATION

- La formation se déroule en présentiel
- Des méthodes pédagogiques actives et participatives qui alternent apports théoriques, exercices pratiques, études de cas individuelles ou en petits groupes, mises en situation. La formation laisse une large place aux échanges et aux partages d'expériences pour faciliter la mise en perspective avec la pratique professionnelle des participants.
- La documentation pédagogique de ce module rassemble : le/les supports pédagogiques du/des intervenant(e), les outils présentés dans la formation,

ÉVALUATION

- Questionnaire pédagogique préalable
- Questionnaire d'évaluation des acquis par positionnement
- Bilan écrit et oral à la fin de la formation
- Attestation de formation

EFFECTIF

- 10 participants maximum
-

HORAIRES

- De 9h à 12h30 et de 13h45 à 17h15
-

TARIF

- 840 euros TTC
- 