

# SAVOIR PROSPECTER ET NÉGOCIER

## Techniques commerciales et relationnelles pour convaincre

### • 3 JOURS

du 15 au 17 décembre 2020  
AIX-EN-PROVENCE  
ARSUD

### 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  
(mailto:fabriqueformation@arsud-  
regionsud.com)

**La fabrique de formation /  
Arsud Aix-en-Provence**  
6 place Barthélémy Niollon  
CS 30759 13617  
Aix-en-Provence Cedex 1  
Tél. 04 42 21 78 00  
formationculture.com  
(<http://formationculture.com>)

**Arsud (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 9h30 à 13h00 et de 14h15 à 17h45

## TARIF

- 840 euros TTC