

# Réseaux, prospection, tournées

## Objectifs :

Élaborer une représentation cohérente et globale de la diffusion des projets musicaux (parties prenantes, réseaux, pratiques, économie).

Savoir positionner son projet.

Construire ses outils pour développer sa prospection et le suivi de ses ventes.

## Programme détaillé :

### Identifier et définir des logiques de diffusion

#### Terminologie

Les structures et les métiers de la diffusion.

#### Inventaire

L'environnement général.

Les réseaux (scènes nationales, centres culturels, SMAC, associations, etc.).

Les typologies des lieux de diffusion : fonctionnement et enjeu.

### Analyser les contraintes de son projet

Définir et identifier son projet/produit.

Construire les relations de travail et déterminer les modalités financières.

Comprendre et adapter son projet/produit aux marchés (cibles, prix de vente, chiffrer ses objectifs, cohérences et concurrences).

Planifier et optimiser ses objectifs de diffusion.

### Développer une approche méthodique de la prospection

La méthode.

Les outils (fichiers et bases de données)

Les moyens (e-mailing, invitations etc).

De la négociation à la contractualisation.

### Cas pratiques et ateliers

Les solutions informatiques.

Travail sur les projets personnels.

Imaginer des solutions face aux crises actuelles.

**Publics concernés :** professionnelles et professionnels du spectacle vivant, artistes interprètes, personnes entrepreneuses dans le secteur du développement artistique. Toute personne ayant besoin, dans son activité, de mettre en place une tournée artistique.

**Prérequis :** accompagner de préférence un projet musical.

**Durée :** 2 jour(s) soit 14 heures

**Coût :** 560.00 net (pas de tva sur les formations)

**Fréquence :** environ deux fois par an

**Effectif :** maximum de 8 stagiaires

**Interventions :** Claire Henocque (responsable de Tour Makers).

**Modalités d'évaluation :** quizz, études de cas, mises en situation

**Etude de satisfaction et d'impact :** bilans à chaud et à froid

**Attestation, certificat :** Attestation d'assiduité

**Modalités pédagogiques et moyens techniques :** présentiel, exposés, présentations, vidéoprojections, documentation et supports papier

**Ouvrage recommandé avec la formation :** Profession Entrepreneur de spectacles - Philippe Audubert (Éditions CNM). //

**Ressources complémentaires :** Cours enrichi sur plateforme ENT

**Public en situation de handicap :** Si vous êtes en situation de handicap et/ou que la formation nécessite des aménagements spécifiques, merci de le préciser dans le formulaire de préinscription dans la case concernée et/ou de vous manifester auprès de notre référente handicap par mail : [formations@cnm.fr](mailto:formations@cnm.fr) ou par téléphone au 01 83 75 26 00.

**Financement :** dispositif de financement : <https://cnm.fr/dispositifs-et-financement-de-la-formation/>

**Délai d'accès :** selon liste d'attente, prévoir minimum un mois si demande de financement. Clôture des inscriptions 7 jours avant la date d'ouverture de la formation

**Page web de la formation :** <https://cnm.fr/formations/reseaux-prospection-tournees/>

**Date de dernière mise à jour de cette page :** 18/12/2023