

Promouvoir et vendre une production phonographique

Objectifs :

Maîtriser et mettre en œuvre la promotion et la communication d'une production phonographique.

Maîtriser et mettre en œuvre la distribution et la commercialisation d'une production phonographique.

Programme détaillé :

Module 2 : Promouvoir et vendre une production phonographique

La stratégie de développement et de communication

Les différentes phases du développement

Les enjeux : positionnement et fidélisation, le storytelling

Identifier son écosystème, se fixer des objectifs de communication

Les outils de communication à destination des artistes

Utilité et limite des réseaux sociaux – nouvelles plateformes pour les artistes

Le Marketing digital : à quoi ça sert ?

Le marketing digital et la gestion des datas pour développer ses artistes

Data management, audiences, comportement, profils, cibles

Comprendre comment les départements A&R travaillent avec les données

Quels indicateurs sont analysés pour mesurer la performance des artistes et des campagnes marketing

Stratégies créatives et marketing

Marketing services

Solution d'accélération de promotion

Marketing d'influence

Musique et marques

Vendre et distribuer une production phonographique

La distribution

Historique, état des lieux et enjeux

Label & Artist services : les modules d'accompagnement possibles

Les contrats de la distribution

Le reporting

Le retour du vinyle

La distribution digitale

Présentation du marché digital

Accéder au marché

Optimiser sa sortie digitale

Comprendre les échanges de données entre les acteurs et actrices de la musique

Savoir identifier les ayants droit, les œuvres et les enregistrements

Travail autonome : Il est important de noter que, pour être en mesure de constituer le dossier d'évaluation attendu, il est proposé aux stagiaires au moins 21 h tutorées de travail autonome – individuel ou en groupe - avec comme support : l'espace numérique de travail. (ENT)

Programme de tutorat/accompagnement individuel 2 h :

Chaque stagiaire se voit attribué comme personne tutrice un professionnel ou une professionnelle dans l'activité pour le suivi de son projet professionnel personnel.

Publics concernés : label management, responsable commercial ou marketing de labels, auteurs et autrices, compositeurs et compositrices, artiste entrepreneur, porteur et porteuses de projet phonographique. Toute personne ayant besoin, dans son activité, de promouvoir et vendre une production phonographique.

Prérequis : Pour suivre la formation, il est souhaitable de justifier des prérequis suivants : avoir au moins une année de pratique professionnelle/amateure dans la musique enregistrée/spectacle vivant ou secteurs annexes. Posséder une bonne culture musicale et être porteur ou porteuse d'un projet musical. Avoir le BAC à minima (culture générale). Une lettre de motivation et un CV sont demandés avant un entretien préalable pour l'admission à la formation.

Maîtrise de l'outil informatique et en particulier d'Internet.

Une lettre de motivation et un CV sont demandés avant un entretien préalable pour l'admission à la formation.

Durée : 14 jour(s) soit 107 heures

Coût : 1960.00 net (pas de tva sur les formations)

Fréquence : une à deux fois par an

Effectif : maximum de 12 stagiaires

Interventions : Consultants et consultantes en marketing et communication, experts et expertes en communication digitale et numérique, responsables distribution physique et digitale, communicants et communicantes, artistes, représentants DSP...

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 : // <https://cnm.fr/formations/promouvoir-et-vendre-une-production-phonographique/>

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 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 :

Date de dernière mise à jour de cette page : 12/11/2024