

Présentation

La négociation pour les artistes et leurs représentants n'est pas une évidence. Ce stage de formation propose de maîtriser les méthodes, les techniques et les outils de vente et de prospection. Il propose de développer la sécurisation des contrats, de construire sa tournée et convaincre les programmeurs, être plus efficace dans sa recherche de financements en élaborant ses budgets et fiabiliser sa logistique de tournée.

Objectifs

Permettre aux professionnels du spectacle de maîtriser les méthodes, les techniques les mieux adaptées au placement d'un spectacle auprès des diffuseurs et des relais vers les différents publics concernés.

Public

Artistes du spectacle, comédiens, danseurs, musiciens, interprètes, porteurs de projets, techniciens, chargé de production et de diffusion, administrateur, chargé de communication, bookeur.

Déroulement

- Mise en situation pratique d'une rédaction d'un dossier de demande de subvention, appel d'offre et/ou appel à projet,
- Préparation en amont du dossier : contact avec les commanditaires, présentation du projet, méthodologie, préparation des annexes, législations, ...
- Préparation du budget : différents postes de dépenses, valorisation, ...

Inscription

- ✓ Inscription directe auprès du CREF,
- ✓ Devis et programme sur demande,
- ✓ Possibilité de prise en charge par votre OPCA, Pôle Emploi, Employeur,

Informations complémentaires

Contactez-nous directement : **04 72 00 29 80** / infos@cref.asso.fr
CREF – 19, rue Jean Bourgey – 69100 Villeurbanne

Notre équipe traitera votre demande dans un délai maximal de **5 jours ouvrés**.