



DÉVELOPPER LA DIFFUSION DE SPECTACLES

AVEZ VOUS BESOIN DE CETTE FORMATION ?

- ✓ Vous souhaitez mettre en place une stratégie de diffusion pour un spectacle ? Positionner, en amont, le projet artistique ? Vous voulez comprendre les logiques d'interventions des diffuseurs pour cibler les acheteurs potentiels ? Vous voulez maîtriser les techniques de communication ?

Durée

2 jours à distance (14 h)

Tarif

780 € HT

Effectif

8 participants

Intervenants

Laurence Clauzel

Dates

16 & 17 mars 2026

17 & 18 novembre

Horaires

9h30 à 13h - 14h à 17h30

N° d'agrément

11753874875

OBJECTIFS

- ✓ Positionner le projet artistique dans son environnement
- ✓ Identifier et cibler les réseaux de diffusion
- ✓ Comprendre les logiques d'intervention des diffuseurs
- ✓ Choisir les moyens de communication adaptés
- ✓ Concevoir les supports de communication performants

PRÉREQUIS

- ✓ aucun

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- ✓ Formation alternant éléments techniques, apports réglementaires et cas pratiques
- ✓ Mise en pratique au travers d'exercices et d'échanges

PUBLIC

- ✓ Dirigeant, administrateur, chargé de promotion, de la communication dans le spectacle vivant

PLAN DE FORMATION

Définir et positionner le spectacle dans son environnement

- ✓ Définir le spectacle de manière singulière et exhaustive
- ✓ Les producteurs de spectacle vivant : de la compagnie au producteur privé
- ✓ Les circuits de diffusion
- ✓ Les modes d'exploitation

Définir une stratégie de diffusion

- ✓ Le rayonnement géographique
- ✓ Le prix de vente et les frais annexes
- ✓ Le ciblage des lieux de diffusion pertinents

Adopter une démarche rigoureuse

- ✓ La posture
- ✓ Une démarche spécifique en fonction du circuit de diffusion
- ✓ La démarche réseau : comprendre et l'adopter
- ✓ Les étapes à respecter : du premier contact à la représentation
- ✓ Le devis

Se doter d'outils performants et s'organiser efficacement

- ✓ Les moyens de communication
- ✓ Les différents supports de communication
- ✓ La parole autour du spectacle
- ✓ Le fichier : structuration et mise à jour
- ✓ Le travail de prospection et de relance
- ✓ Les logiciels de diffusion

MOYENS D'ÉVALUATION

- Pendant la formation : échanges, cas pratiques pour valider la bonne compréhension des points abordés ;
- Après la formation : évaluation à chaud

Pour accéder au catalogue, scannez ce QR code



4, rue d'Enghien
75010 Paris

T 01 53 34 25 25

M formation@ghs.fr

www.ghs.fr

- Remise d'un support écrit
- GHS s'engage à vous faire travailler sur des cas pratiques et répondre à des questions concrètes
- Évaluation par QCM