



Formation professionnelle

Élaborer une stratégie de recherche de dates : le booking

Les 14 et 15 avril 2025 ou les 2 et 3 février 2026

2 jours, 14 heures

9h30-13h/14h-17h30

700 € HT / stagiaire - Tarif applicable pour une prise en charge par un organisme financeur. Dans le cas d'un financement personnel, nous contacter.

À Trempo - 6 bd Léon Bureau 44200 NANTES

Contact : Tél : 02 40 46 66 33 - sandrine@trempo.com - www.trempo.com

Présentation

Cette formation propose d'acquérir les connaissances nécessaires à l'organisation d'une tournée, en France ou à l'étranger, en tenant compte des aspects stratégiques, logistiques et techniques.

Public / Prérequis

Profil : musicien·ne, porteur·se de projets, développeur·se d'artistes.

Prérequis : aucun.

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Nous vous invitons à nous contacter afin d'étudier les modalités de participation adaptées.

Compétences visées

À l'issue de la formation le·la stagiaire sera capable de :

- organiser une tournée, en France ou à l'étranger, en tenant compte des aspects stratégiques, logistiques et techniques de cette tournée.

Un entretien téléphonique préalable vous sera proposé afin de vérifier la bonne adéquation entre votre projet de formation et les compétences visées.

Objectifs

- Savoir comment monter une tournée et les stratégies à mettre en place.
- Identifier le cadre juridique du booking : le·la manageur·se, le·la booker·euse, l'agent·e artistique.
- Connaître les logiques économiques de la tournée.
- Savoir analyser la concurrence.
- Planifier son travail et celui des autres.

Programme

1^{er} jour

- Accueil des stagiaires.
- Présentation de la cartographie et des grands enjeux liés à l'élaboration d'une stratégie de booking.
- Identification de la temporalité, des outils à mettre en place et des objectifs à se donner.
- Les relations entretenues avec les artistes et le lien aux projets.
- Le booking en France et à l'étranger.
- Modèle économique et budget associé.
- Encadrement d'une équipe.
- Évaluation des acquis de la séance.

2^e jour

- Accueil des stagiaires.
- Savoir mettre en pratique au regard de son projet.
- Travail en sous-groupe pour élaborer une stratégie de développement de son projet. Sont abordés : L'analyse de la concurrence / Les réseaux et leurs temporalités. / Les logiques de planification / L'organisation d'une équipe de tournée / La préparation de la date / L'environnement du groupe et les relations humaines.
- Évaluation des acquis de la séance.

Formatrice

La formation "Élaborer une stratégie de recherche de dates : le booking" est assurée par Lola Chevallier, bookeuse pour [Bleu Citron](#).

Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques, méthodologiques, d'exercices pratiques et de mises en situation.

Modalités d'évaluation des acquis

L'évaluation est continue tout au long du module de formation, notamment lors des exercices pratiques mais aussi en fonction des modalités pédagogiques choisies entre la formatrice et la responsable de la formation professionnelle. Un bilan collectif et une évaluation globale de la formation sont effectués avec les stagiaires à la fin de la formation.

Accessibilité

L'ensemble de nos locaux est accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour les autres types de handicap (sensoriel, psychique, déficience intellectuelle ou cognitive) un entretien préalable sera réalisé avec la référente handicap de Trempo afin de vérifier l'adéquation entre le handicap et le projet de formation.

Contact de la référente handicap : typhaine@trempo.com