

Formation " Commercialiser et marketer une offre de billetterie "

Durée : 2 jours (14 heures)



Des modules de formation opérationnels dédiés aux métiers de la billetterie et de l'accueil, conçus pour développer les compétences digitales et commerciales, et adaptés aux besoins spécifiques des structures et des personnels en contact avec les publics.

Objectif général

Concevoir et structurer une stratégie de commercialisation et de marketing adaptée à une offre de billetterie culturelle, en tenant compte des publics, des produits, des tarifs et des canaux de diffusion.

Compétences visées

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Analyser les publics d'un lieu ou d'un événement culturel afin d'adapter l'offre de billetterie.
- Construire des produits culturels adaptés aux différents publics (individuels, groupes).
- Élaborer une grille tarifaire cohérente avec les objectifs commerciaux et marketing.
- Structurer une stratégie de commercialisation et de communication pour une offre de billetterie.
- Formaliser une stratégie de mise en marché d'un produit culturel à partir d'un cas concret.

Programme

Jour 1

Comprendre et analyser les publics

- Les groupes (scolaires, adultes, institutionnels, partenaires)
- Les publics individuels
- Les spécificités des publics culturels
- L'observatoire des publics

Construire et commercialiser un produit culturel

- Définition d'un produit culturel
- Les composantes d'une offre de billetterie
- Les grandes étapes de la commercialisation
- Les conditions générales de vente (CGV)

Jour 2

Définir une stratégie de commercialisation

- La stratégie de marque et son positionnement
- La stratégie de billetterie (ou commercialisation)
- La stratégie de communication commerciale
- Le marketing culturel digital
- Notions de référencement et de visibilité en ligne

Développer et fidéliser les publics

- Acquérir des publics
- Convertir les publics
- Fidéliser les publics

Etude de cas pratique

- Analyse d'un contexte réel ou fictif
- Construction d'une offre de billetterie
- Définition des publics cibles
- Élaboration d'une grille tarifaire
- Formalisation d'une stratégie de commercialisation

Publics

- Personnels souhaitant évoluer dans les métiers de la billetterie, de l'accueil et de l'administration culturelle.
- Personnes en reconversion dans le secteur culturel.
- Étudiants en communication, gestion culturelle, management des organisations.
- Toute personne souhaitant acquérir une compréhension approfondie de la billetterie en France.

Prérequis

- Maîtrise du français recommandée.
- Motivation et aisance relationnelle.
- Smartphone compatible QR Code.
- Poste informatique avec connexion internet (débit conseillé : 1 Mo réel minimum, écran $\geq$ 11 pouces).
- Aisance avec l'outil informatique et les outils collaboratifs.

Accessibilité PSH (Personnes en situation de handicap)

BILL-A adapte ses formations pour garantir l'accessibilité pédagogique, matérielle et organisationnelle à tout apprenant en situation de handicap (visible, invisible, récent ou passager).

Un référent handicap est disponible pour étudier les besoins et proposer des adaptations individualisées. Contact : corinne@bill-a.fr - 06 63 80 76 01.

Intervenante

Corinne Lefebvre, formatrice spécialisée dans les métiers de la billetterie, de l'accueil et du marketing culturel.

- Plus de 20 ans d'expérience dans le secteur culturel (Lille 2004, lille3000, Le Centquatre, le Mucem, Bourse de Commerce - Pinault Collection).
- Experte en billetterie, CRM, marketing des publics et transformation digitale des établissements culturels.
- Formatrice sur plusieurs progiciels (Vivaticket, SecuTix).
- Fondatrice de BILL-A, organisme certifié Qualiopi

Méthodes pédagogiques

- Exposés interactifs.
- Alternance entre apports théoriques et exemples issus du terrain.
- Études de cas et exercices de réflexion.
- Partage d'expériences entre participants.
- Support pédagogique projeté.
- Utilisation d'outils numériques (Quiz Google Forms avec QR Codes...).
- Pédagogie active favorisant l'acquisition par la pratique et l'échange.

Moyens techniques

- En présentiel : salle équipée d'un vidéoprojecteur ou écran connecté, supports fournis.
- En distanciel : visioconférence (Zoom/Teams), supports numériques, exercices interactifs.
- Remise éventuelle des supports sur clé USB ou lien numérique.

Modalités d'accès et délais

- Formation INTER : dates fixes, pas de minimum d'inscription.
- Formation INTRA : programme adaptable ; mise en place moyenne en 2 à 4 semaines.
- Un formulaire des attentes est systématiquement transmis avant toute session.
- Convocation envoyée avant la formation, accompagnée du programme détaillé et du livret d'accueil.

Modalités d'évaluation

Avant la formation

- Questionnaire de recueil des attentes.
- Éventuelle de positionnement 1 semaine avant la formation.

Pendant la formation

- Quiz ou exercices formatifs (QR Code / Google Forms).
- Échanges et analyses de cas.

Fin de formation (évaluation sommative)

- Quiz d'acquisition mesurant l'atteinte des compétences.
- Débriefing individuel ou collectif.

Après la formation

- Évaluation à chaud (immédiate).
- Évaluation à froid à 30 jours.
- Transmission d'une **attestation individuelle de fin de formation**.

Suivi et accompagnement

- Référente disponible avant, pendant et après la formation.
- Réponses aux questions des apprenants par email ou messagerie Signal.
- Amélioration continue intégrant les retours apprenants et commanditaires.

Tarifs

Format	Description	Tarif de base TVA non applicable – article 261-4°4 du Code Général des Impôts
Animation de formation (distanciel)	Formation en visioconférence avec supports, exercices et évaluation.	750€/jour
Animation de formation présentiel court 1 jour	Formation sur site avec supports, exercices et évaluation	850€/jour
Animation de formation présentiel long 2 à 4 jours/an	Formation sur site avec supports, exercices et évaluation.	800€/jour
Animation de formation présentiel long 5 jours et +/an	Formation sur site avec supports, exercices et évaluation	750€/jour

** Consulter les CGV - article 5 Tarifs.*

Suivi de l'exécution et de l'assiduité

Dans le cadre de la formation, BILL-A met en œuvre les dispositifs suivants pour assurer le suivi administratif et pédagogique

En présentiel

- Feuille d'émargement signée par demi-journée par les apprenants et la formatrice.

- Suivi des présences et des retards.

À distance (visioconférence)

- Feuilles d'émargement électroniques ou QR Code.
- Contrôle de la connexion et de l'identité du participant en début de session.
- Participation suivie via l'outil de visioconférence (temps de présence, interactions, activités).

Documents remis en fin de formation

Attestation individuelle de fin de formation, mentionnant :

- les objectifs visés,
- la durée effective,
- les compétences évaluées,
- les résultats du quizz sommatif.

Traçabilité globale

Conservation des feuilles d'émargement, évaluations et attestations dans le dossier formation durant 3 ans. Archivage conforme aux exigences Qualiopi.

Contacts :

Corinne LEFEBVRE – Responsable formations, BILL-A

corinne@bill-a.fr

www.bill-a.fr