****

**Métier : Secrétaire général(e)**

**Faire le point sur ses compétences**

**Un outil de positionnement individuel pour réfléchir à son parcours**

* **Identifier ses atouts**

***Quelles sont mes compétences les plus solides ? Mes capacités et mon expérience sont-elles reconnues ?***

* **Repérer ses lacunes**

***Quelles compétences renforcer ? Dans quel(s) domaine(s) se perfectionner ?***

* **Préparer un recrutement**

***Mon profil correspond-il aux attendus ? Que mettre en avant dans ma candidature ?***

* **Se projeter dans l’avenir**

***Vers quels autres métiers serait-il possible d’évoluer ? Quelles compétences valoriser dans le cas d’une reconversion ?***

**Après ce positionnement, les possibilités pour aller de l’avant :**

- dialoguer avec l’employeur, notamment lors de l’entretien professionnel

- se former pour actualiser ses compétences, se perfectionner, évoluer ou se reconvertir

- effectuer une VAE (Validation des acquis de l’expérience) pour obtenir une certification

- rencontrer un conseiller en évolution professionnelle (CEP)

- faire un bilan de compétences

***Selon votre situation, informez-vous auprès de l’Afdas, l’APEC, Pôle emploi, le réseau Cap emploi…***

** **

**Faire le point sur ses compétences  Secrétaire générale (e) - Spectacle vivant**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Domaines de compétence** | **Type de compétence (\*)** | | **Compétences requises (\*\*)** | | **Niveau de compétence** | | | | | | | |
| **non acquis** | | **de base** | | **intermédiaire** | | **maîtrise** | |
| Pilotage / Stratégie | | Transversal / tous secteurs | | Définir la politique commerciale de l’entreprise | |  | |  | |  | |  | |
| Pilotage / Stratégie | | Spécifique au spectacle vivant | | Mener une analyse concurrentielle ou de complémentarité sur son territoire de l’offre de spectacles, y compris dans d’autres disciplines, de l’offre de services proposés autour des spectacles, des politiques tarifaires. | |  | |  | |  | |  | |
| Pilotage / Stratégie | | Transversal / tous secteurs | | Anticiper et planifier l’activité de ses équipes et l’activité autour d’un événement | |  | |  | |  | |  | |
| Pilotage / Stratégie | | Transversal / tous secteurs | | Conduire la mise en œuvre de projets | |  | |  | |  | |  | |
| Pilotage / Stratégie | | Transversal / tous secteurs | | Argumenter et promouvoir un projet par écrit et oralement | |  | |  | |  | |  | |
| Pilotage / Stratégie | | Spécifique au spectacle vivant | | Mobiliser les métiers du spectacle vivant selon les besoins | |  | |  | |  | |  | |
| Suivi contrôle | | Transversal / tous secteurs | | Analyser le fonctionnement d’une entreprise | |  | |  | |  | |  | |
| Réglementation | | Spécifique au spectacle vivant | | Appliquer et faire appliquer les réglementations liées au spectacle vivant : droit social, droit fiscal, règlements de sécurité, droit commercial, propriété intellectuelle… | |  | |  | |  | |  | |
| Encadrement | | Transversal / tous secteurs | | Manager une équipe | |  | |  | |  | |  | |
| Relations publiques | | Transversal / tous secteurs | | Créer et entretenir des relations avec des acteurs culturels, économiques et institutionnels pertinents | |  | |  | |  | |  | |
| Relations publiques | | Transversal / tous secteurs | | Créer et entretenir des réseaux et des partenariats, notamment avec les médias | |  | |  | |  | |  | |
| Relations publiques | | Spécifique au spectacle vivant | | Gérer le protocole lors des spectacles en présence d’autorités ou d’élus | |  | |  | |  | |  | |
| Commercialisation | | Transversal / tous secteurs | | Gérer les relations commerciales avec le public | |  | |  | |  | |  | |
| Communication | | Transversal / tous secteurs | | Concevoir et mettre en œuvre un plan de communication | |  | |  | |  | |  | |
| Communication | | Transversal / tous secteurs | | Maîtriser les langages de communication numérique – leurs usages, leurs outils, les chartes graphiques… | |  | |  | |  | |  | |
| Budget / finances | | Transversal / tous secteurs | | Superviser la gestion d’un budget | |  | |  | |  | |  | |
| Environnement professionnel | | Spécifique au spectacle vivant | | Posséder une culture artistique avérée dans une ou plusieurs disciplines | |  | |  | |  | |  | |
| Environnement professionnel | | Spécifique au spectacle vivant | | Identifier les acteurs artistiques, culturels, économiques et institutionnels locaux ou nationaux, des réseaux locaux, nationaux, voire internationaux du spectacle vivant – en particulier des réseaux de la (des) discipline(s) de son entreprise et les politiques publiques de la culture ; mener une veille permanente sur son secteur | |  | |  | |  | |  | |
| Environnement professionnel | | Spécifique au spectacle vivant | | Identifier les enjeux artistiques, économiques et sociaux du spectacle vivant | |  | |  | |  | |  | |
| Langues | | Transversal / tous secteurs | | Communiquer avec les parties prenantes d’un projet en une ou plusieurs langues | |  | |  | |  | |  | |
| Bureautique | | Transversal / tous secteurs | | Maîtriser des logiciels de bureautique – a minima un tableur et un traitement de texte | |  | |  | |  | |  | |
| Bureautique | | Transversal / tous secteurs | | Maîtriser des outils de communication numérique, réseaux sociaux, web | |  | |  | |  | |  | |

(\*) Les compétences spécifiques au spectacle vivant sont distinguées des compétences transversales qui sont mobilisées dans d’autres secteurs professionnels.

(\*\*) La liste des compétences est indicative et non exhaustive. Elle a été élaborée à partir des référentiels métiers de la CPNEF-SV / Observatoire prospectif des métiers (2015).