

Fiche de compétences à acquérir pour évoluer d'un métier administratif du spectacle vivant vers un autre métier du spectacle vivant

Compétences à acquérir pour évoluer du métier de Chargé·e de diffusion vers le métier de Responsable de commercialisation

Compétences spécifiques au spectacle vivant

Identifier les métiers et le fonctionnement des entreprises du spectacle vivant

Identifier le modèle économique et social de l'entreprise

Se tenir informé/e des produits dérivés et prestations annexes commercialisables

Prendre en compte la politique de contingentement ou d'allotement de sa structure

Dresser les profils des spectateurs potentiels d'un spectacle

Maîtriser la législation relative à la billetterie de spectacles

Maîtriser l'utilisation d'un logiciel de billetterie

Capacités transversales à plusieurs branches professionnelles

Elaborer un plan d'action commerciale

Etablir, suivre, analyser un budget commercial

Mettre en œuvre des techniques de négociation commerciale

Créer et entretenir des relations de partenariat et/ou commerciales avec des acteurs économiques pertinents

Contribuer à l'alimentation et à la mise à jour de ses contacts dans la base de données de la structure

Analyser la culture et l'organisation du secteur de ses clients, la stratégie des clients et revendeurs, les comportements d'achat des clients visés

Mettre en œuvre des systèmes de gestion tarifaire

Elaborer et utiliser des outils de suivi et d'évaluation d'une activité ou d'un projet

Mener une veille sur son secteur

Maîtriser des logiciels de bureautique – a minima un tableur, un traitement de texte, une base de données – et des outils de communication numérique