

FORMATIONS FÉDÉRALES

Vivre de sa Danse

Stratégie commerciale et action de vente de votre projet

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Vivre de sa danse est la première formation en **vente et stratégie commerciale** entièrement dédiée aux **professionnels de la danse**. Elle a été conçue pour répondre à une réalité souvent peu abordée dans les parcours artistiques : transformer une expertise artistique en activité économiquement viable et durable.

Pensée pour les danseurs, enseignants, chorégraphes et porteurs de projets culturels, cette formation accompagne celles et ceux qui souhaitent structurer, développer et sécuriser la dimension commerciale de leur activité : proposer leurs services, créer ou développer une école, diversifier leurs sources de revenus, gagner en visibilité et en rentabilité sans renoncer à leur identité artistique.

OBJECTIFS

- Structurer un projet professionnel de danse économiquement viable et durable
- Clarifier son positionnement et formuler une proposition de valeur différenciante
- Construire un discours et un pitch commercial adaptés au secteur artistique
- Définir une stratégie commerciale cohérente et fixer des prix justes
- Mettre en œuvre des actions de prospection, de négociation et de vente efficaces
- Développer et sécuriser ses revenus en optimisant son organisation et ses leviers de croissance

PREREQUIS

- Diplôme en lien avec la danse : Certificat Fédéral d'Initiateur de Danse (CFID1) (accessible par la Reconnaissance des Acquis de l'Expérience) / DE Danse / Licence STAPS / CQP LS AGEE
- Utilisation de l'outils informatique
- 18 ans

DATE

24, 25 & 26 février 2027

LIEU

Distanciel via Teams

TARIF : 850 €

TARIF LICENCIES FFDanse : 700 €

DUREE

21 heures

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Pour aménager votre parcours signalez votre situation à formation@ffdanse.fr



MODALITE D'ÉVALUATION

Chaque candidat travaille sur son propre dossier personnalisé

La validation s'appuie sur la qualité, la cohérence et la solidité de votre dossier finalisé, ainsi que sur votre capacité à clarifier et présenter votre projet de manière professionnelle.

Le nombre de places est volontairement limité à 6 candidats. Il garantit un suivi individualisé, des retours précis et un véritable accompagnement stratégique. Chaque projet est analysé, challengé et optimisé dans sa singularité.

MODALITE et DELAIS D'ACCES

Suivant transmission du Formulaire de demande d'inscription en ligne et à minima 7 jours avant le début de la formation (sous condition de disponibilité) : **[Demande d'inscription à la formation Vivre de sa Danse – Remplir le formulaire](#)**

Le + FFDanse

La Fédération Française de Danse met en œuvre des **méthodes de formation active** dans ses formations fédérales pour garantir un **apprentissage dynamique et participatif**. Ces méthodes incluent des ateliers pratiques, des mises en situation réelles, et des exercices collaboratifs qui favorisent l'engagement et l'interaction entre les participants. Les formateurs encouragent **l'expérimentation et l'autonomie**, permettant aux apprenants de développer leurs compétences techniques et pédagogiques de manière concrète.

Les **retours d'expérience et les échanges collectifs** sont également valorisés pour enrichir la réflexion et renforcer l'acquisition des connaissances. Cette approche interactive vise à former des danseurs et des éducateurs pleinement préparés à transmettre leur savoir dans des contextes variés.

Vivre de sa Danse

Contenu de formation

Poser les fondations du projet

Cette séquence vise à comprendre les spécificités économiques du secteur de l'art, de la culture et de l'animation sportive, où la valeur d'un projet sportif et artistique repose sur des critères à la fois immatériels et économiques. Elle accompagne les participants dans le passage du statut de danseur à celui d'entrepreneur, en les aidant à structurer leur activité professionnelle. Les enjeux liés au choix du statut juridique sont abordés afin d'identifier la forme la plus adaptée au projet. Enfin, cette séquence permet d'analyser la structure des coûts pour mieux maîtriser la rentabilité et assurer la pérennité de l'activité.

Module 1 – Construire son discours commercial

- Élaborer son discours de vente
- Identifier sa valeur ajoutée
- Définir ses objectifs face à la concurrence
- Le pitch commercial (1/2)
- Fixer ses prix : valeur réelle et valeur perçue
- Identifier son client idéal
- Modèle de vente et rentabilité
- Le pitch commercial (2/2)

Module 2 – Élaborer sa stratégie commerciale

- Choisir sa technique de prospection
- Stratégies de prise de contact (soft sale)
- L'art de la négociation
- La dimension contractuelle de la vente

Module 3 – Prospecter, négocier, signer

- Mise en pratique des techniques de vente
- Études de cas et mises en situation adaptées aux projets des participants

Module 4 – Développer son revenu

- Gestion du temps et des priorités
- Développer son chiffre d'affaires par la valeur
- Développer son chiffre d'affaires par le volume
- Développer son chiffre d'affaires par la vente passive



Construire des partenariats financiers durables

Cette séquence propose d'explorer des thématiques transversales adaptées aux besoins et aux projets des participants. Elle aborde les relations avec les financeurs privés et les leviers de financement possibles pour les activités artistiques et culturelles. L'ouverture à l'international est également traitée, afin d'identifier les opportunités de développement hors du territoire national. Enfin, cette séquence introduit les usages de l'intelligence artificielle dans le secteur de la danse, comme outil d'optimisation, de création et de développement professionnel.