

Miser sur le contenu alternatif (stratégie commerciale)

▪ **Les objectifs pédagogiques**

- Sélectionner le format et le contenu alternatif
- Organiser l'évènement et sa promotion

▪ **Le public**

- Exploitant cinématographique, Technicien

▪ **Les prérequis**

- Avoir une expérience professionnelle dans l'exploitation cinématographique

▪ **Le coordinateur pédagogique** : Thomas Collignon-Responsable de la filière « opérateur projectionniste »

▪ **Le déroulement** :

Miser sur le contenu alternatif

Choisir – Planifier - Promouvoir – Quelle stratégie commerciale ?

- Introduction sur les différents contenus alternatifs
- Comprendre les spécificités de l'évènement
- Structurer sa campagne commerciale
- Analyser la cible, les supports de diffusion, les réseaux sociaux
- Focus sur la création d'une bande annonce d'un évènement local (montage image / son)

▪ **La méthode pédagogique** :

- Association de théorie et de mise en situation

▪ **Les équipements utilisés**

Cabine numérique de projection (serveur, projection, processeur son, librairie, TMS), baies de brassage, émulation de réseaux LAN à partir de différentes machines et différents systèmes d'exploitation.

Prix **670.00 € HT**
 (804,00 € TTC)

Lieu **Elancourt**
 Session intra sur demande

Durée **2 jours**

Effectif **8 pers.**

Dates **24 & 25 avril**