

Vendre sa série.

L'art de vendre votre série, du concept à la présentation devant producteurs et diffuseurs.

Niveau

Intermédiaire

Catégorie

Actions de formation de développement de compétences.

Formats et lieux

3 jours, soit 21 heures

Aux Studios de l'Ouest à Nantes

10 participant.es par session maximum

Objectifs

- Comprendre l'écosystème et les attentes du marché actuel des séries TV et streaming.
- Élaborer un concept de série clair, structuré et vendeur.
- Concevoir une pré-bible convaincante et adaptée aux standards du secteur.
- Maîtriser les techniques de pitch à l'écrit et à l'oral pour captiver producteurs et diffuseurs.
- Savoir positionner stratégiquement son projet et l'adapter pour divers formats et cibles.

Public visé

- Auteurs de séries
- Créateurs de séries
- Personnes ayant déjà une idée ou un concept de série.
- Toute personne avec une expérience de base en écriture audiovisuelle.
- Toute personne intéressée par l'adaptation de projets aux attentes des producteurs et diffuseurs.

Programme détaillé

Chaque journée inclut une pause de 15 minutes le matin, une pause déjeuner d'1 heure, et une pause de 15 minutes l'après-midi.

- **Jour 1 : Comprendre l'écosystème et les attentes du marché des séries**

- 9h00 - 11h00 : Écosystème des Séries et Attentes du Marché
- Analyse du paysage actuel des séries TV et streaming (chaînes, plateformes, public cible, budgets).
- Identification des spécificités du marché français et international.
- Objectif : Comprendre l'environnement dans lequel s'inscrit votre projet pour mieux le positionner.
- 11h15 - 13h00 : Définition et positionnement du concept de série
- Méthodologie pour définir un concept fort et original.
- Travail sur la logline, le genre, le format et le ton.
- Objectif : Élaborer un concept de série clair, structuré et vendeur.
- 14h00 - 15h30 : Pré-bible et bibelots : éléments essentiels
- Analyse des composants d'une pré-bible et d'une bible de série.
- Étude de cas de pré-bibles réussies et de leurs stratégies de communication.
- Objectif : Comprendre l'importance de ces documents et savoir les constituer.
- 15h45 - 17h00 : Exercice pratique : Ébauche de votre concept
- Atelier de développement de votre logline et des premières idées de concept.
- Objectif : Appliquer directement les connaissances pour esquisser les bases de votre projet.

- **Jour 2 : Structuration de la pré-bible et dramaturgie fondamentale**

- 9h00 - 11h00 : Écriture de la pré-bible (partie 1)
- Approfondissement sur la note d'intention, les personnages principaux et l'univers de la série.
- Techniques pour rendre ces éléments percutants et originaux.
- Objectif : Rédiger des éléments artistiques qui donnent envie et se distinguent.
- 11h15 - 13h00 : Écriture de la pré-bible (partie 2)
- Focus sur l'arc narratif global, les synopsis d'épisodes clés et les enjeux dramatiques.
- Objectif : Structurer la trame narrative de votre série de manière cohérente et captivante.

Programme détaillé

- 14h00 - 15h30 : Maîtriser la dramaturgie pour vendre
- Principes fondamentaux de la dramaturgie adaptés à la vente (tension, résolution, cliffhangers).
- Comment intégrer ces éléments pour un pitch oral efficace.
- Objectif : Comprendre comment la dramaturgie renforce l'attrait de votre projet auprès des décideurs.

- 15h45 - 17h00 : Atelier : Pitch écrit de la pré-bible
- Rédaction et critique de l'extrait de votre pré-bible ou d'un pitch écrit de votre série.
- Objectif : Affiner la clarté et l'impact de votre présentation écrite.

- **Jour 3 : Processus de vente et pratique du pitch**
 - 9h00 - 11h00 : Les étapes du processus de vente
 - Présentation des différentes étapes de la vente d'une série, de la rencontre au contrat.
 - Rôles des agents, producteurs, diffuseurs et fonds.
 - Objectif : Naviguer dans le processus de vente avec stratégie et connaissance des acteurs clés.

 - 11h15 - 13h00 : Préparation au pitch oral (partie 1)
 - Techniques de prise de parole en public adaptées au pitch (gestion du stress, voix, posture).
 - Construction du pitch verbal : intro, développement, conclusion percutante.
 - Objectif : Développer l'aisance et l'impact de sa présentation orale.

 - 14h00 - 15h30 : Préparation au pitch oral (partie 2)
 - Comment répondre aux questions des décideurs ; exercices de gestion des objections.
 - Utilisation des supports visuels (teaser, moodboard) pendant le pitch.
 - Objectif : Maîtriser l'interaction et renforcer son message par des réponses claires et des supports bien intégrés.

 - 15h45 - 17h00 : Simulation de pitch et débriefing final
 - Chaque participant pitch son projet devant le groupe, suivi d'un débriefing constructif.
 - Objectif : Mettre en pratique l'ensemble des acquis dans un cadre simulant la réalité et obtenir des retours personnalisés pour les prochaines étapes.

Pré-requis

- Avoir un projet de série en développement (idée de départ ou concept initial).
- Connaître les bases de l'écriture audiovisuelle.
- Esprit collaboratif et ouverture au travail de groupe.

Matériel à disposition

- Salle de formation et connexion internet
- Exemples de pitches, pré-bibles et bibles pour guider la présentation de projets.

Suivi d'exécution et encadrement

- Une feuille d'émargement signée par les participants et notre formateur qualifié disposant des compétences requises tant au niveau théorique que pédagogique.
- Certificat de réalisation délivré aux stagiaires.

Tarifs et financement

- 1600€ HT / personne (soit 1920€ TTC)
- Formations éligibles au financement OPCO et France Travail
- Encadrement professionnel
- Certification Qualiopi depuis le 29/05/24.
- Consultez notre [certificat en pdf](#).

Accès et inscription

- 8 jours minimum avant le début de la formation
- Vous recevrez le programme en PDF, votre devis et une convention de formation.
- En ligne : www.studiosdelouest.fr
- Email : contact@studiosdelouest.fr
- Téléphone : 02 40 35 77 44

Accessibilité

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Nos bâtiments répondent aux normes d'accessibilité pour tous : toilettes aménagées pour personnes à mobilité réduite, salles au rez-de-chaussée ou à l'étage desservies par ascenseur, éclairage marches, escaliers pour personnes malvoyantes. L'accessibilité est étudiée et adaptée au cas par cas par notre référent handicap : Marie Péron.

Méthodes & évaluations des acquis

- Questionnaire de pré-formation.
- Alternance parties théoriques et pratiques.
- À l'issue de la formation, évaluation des acquis individuels via un questionnaire sur les fonctionnalités du logiciel.
- Questionnaires à chaud à l'issue de la journée.
- Supports pédagogiques remis aux participants en fin de session.
- Questionnaires à froid quelques semaines après la formation.

Formateur.ice

Sebastien Lajoszniak

Professionnel de la production audiovisuelle depuis près de vingt ans, j'ai débuté mon parcours chez LDM, où j'ai participé à la fabrication de nombreux courts-métrages, dont ceux de Jane Campion, Wim Wenders et Jan Kounen, ainsi que de films publicitaires et institutionnels. En 2010, j'intègre 24 25 Films, où j'occupe différents postes, de chargé de production à directeur administratif et financier. Durant plus de dix ans, j'y accompagne des projets de longs-métrages en lien étroit avec les réalisateurs, notamment Yann Gozlan (Boîte Noire), Thomas Kruithof (Les Promesses), ou encore Olivier Treiner. En 2019, je fonde le pôle court-métrage de la société et produis notamment À Point, présélectionné aux César 2023. Depuis 2021, je développe deux activités complémentaires : d'un côté, la production via Lago Films Studio et sa structure de formation professionnelle, Lago Films Learning ; de l'autre, l'écriture et l'accompagnement de scénarios, comme auteur et script doctor.