



Intitulé de la formation : Diversifier ses sources de financement - Sponsoring/Mécénat

Le partenariat est une offre commerciale spécifique au sport et aux évènements sportifs. La formation propose aux associations sportives d'identifier les tendances et les pratiques du partenariat afin d'en comprendre les mécanismes pour développer une offre commerciale cohérente auprès de partenaires.

Conduire les dirigeants de club à construire des relations commerciales avec leurs partenaires autour d'une offre de produits et services en cohérence avec son projet de club.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Développer la stratégie commerciale par le partenariat.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, les participants seront capables :

- de définir des offres de partenariat en adéquation avec son club, son sport et son environnement.
- de déterminer des cibles.
- d'identifier les techniques de négociation.
- Rédiger une plaquette commerciale
- Démarcher des entreprises

Objectifs en termes de savoirs

- Connaître la mécanique du mécénat et sponsoring

Objectifs en termes de savoir-faire

- Utiliser le répertoire pour identifier son environnement
- Analyser les indicateurs et les statistiques

Objectifs en termes de savoir-être

- Prospecter et démarcher les entreprises



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Cette formation s'adresse aux Manager général, responsable marketing, Président de club, bureau directeur.

PREREQUIS

Prérequis apprenants : Connaissance du fonctionnement d'un club et du milieu sportif. Envoi d'un questionnaire d'analyse des besoins des apprenants avant le début de la formation.

Prérequis techniques et organisationnels : un ordinateur, un accès internet.

DUREE / TARIF DE LA FORMATION

Journée de 7 heures de formation en moyenne – durée adaptable selon les exigences du commanditaire.

Tarif 800 € TTC / jour (hors frais de déplacement et frais d'hébergement) ajustable en fonction des typologies de club.

LIEU DE LA FORMATION

Possibilité de dispenser cette formation en présentiel (dans nos locaux ou chez le commanditaire) ou en distanciel (classe virtuelle via logiciel ZOOM) : A définir avec le commanditaire.

QUALITE DU OU DES FORMATEURS

Arnaud ROUSSEL

Notre formateur est spécialiste de la solution Comiti Club et dispose de plusieurs années d'expérience dans le monde associatif sportif

MODALITÉS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Moyens techniques mis en œuvre :

- Présentiel
 - o salle de réunion, rétroprojecteur selon environnement
 - o remise de supports aux apprenants : support de présentation et liens vers les ressources utiles partagées (outils, lectures, ...)
- Distanciel
 - o visioconférence
 - o remise de supports aux apprenants : support de présentation et liens vers les ressources utiles partagées (outils, lectures, ...)



Programme de formation

Méthodes d'animation :

- Approche théorique, méthodologique, pratique et pragmatique à partir d'exercices, de mises en situation, et de confrontations des expériences des participants et adaptées en fonction de la formation dispensée (distanciel ou présentiel)

Dispositif d'évaluation

- Evaluation des acquis en début en formation :
 - o Questionnaire individuel ou lors d'un questionnaire des prérequis
- Evaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques :
 - o Une évaluation des capacités est conduite lors des mises en situations et exercices.
- Evaluation de l'action de formation :
 - o Questionnaire individuel ou lors d'un questionnaire des acquis
 - o Une évaluation à chaud sera conduite et permettra de mesurer le niveau de satisfaction immédiate des participants.

Validation : Certificat de réalisation.

CONTENU

Module 1 : Echange en visio avec le formateur pour faire le point sur vos besoins en recherche de partenaires et établir un constat. A l'issue de l'entretien vous pourrez visualiser des contenus de cours en vidéo sur notre site de e-learning onlineformapro.

Module 2 : Phase opérationnelle - Etude de cas. Téléchargement d'un dossier de présentation pré-rempli à renseigner et ajuster en fonction des besoins et actions.

Module 3 : Echange en visio avec le formateur pour finaliser le dossier de présentation.

Module 4 : Phase opérationnelle - Mise en application. Téléchargement d'un modèle de guide commercial d'aide à la prospection pour mettre en place ses actions.

Les points-clés du Programme

- Les caractéristiques des types de partenariat
- La relation entre le marketing et le sponsoring
- Les techniques de négociation



MODALITES D'INSCRIPTION

CONTACT

Afin d'obtenir des renseignements sur cette formation, merci de contacter notre Service Formation par mail à formation@comiti-sport.com

Modalités d'inscription et délais d'accès à notre formation

Afin de vous inscrire à notre formation, merci de contacter le Service Formation de Comiti pour obtenir votre formulaire d'inscription. *Formation ouverte à inscription toute l'année.*

Complétez-le et envoyez-le par courriel au Service Formation de Comiti formation@comiti-sport.com.

Un questionnaire, un CV ou toute autre pièce peuvent vous être demandés afin que nous puissions nous positionner sur votre niveau à l'entrée de la formation.

Une fois votre inscription validée, nous vous adresserons une convention de formation et une convocation vous sera envoyée par mail 3 jours avant le début de la formation.

En cas de subrogation de paiement, un accord du financeur doit nous être parvenu avec le début de la formation.



Accessibilité aux personnes handicapées

[La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap.](#)

Actuellement, notre Organisme de Formation n'est pas en capacité de former les publics en situation de handicap. C'est pourquoi nous vous proposons, si vous le souhaitez, de vous orienter vers des organismes compétents (voir liste ci-dessous). Cependant, notre Service Formation travaille sur un dispositif permettant d'accueillir les personnes en situation de handicap à court terme.

Le choix du dispositif et l'aide financière possible dépendent de votre situation professionnelle, demandeur d'emploi ou salarié.

Nous vous invitons également à consulter le site internet :

<https://www.monparcourshandicap.gouv.fr/formation-professionnelle>.

Vous êtes salarié dans le secteur privé : Vous bénéficiez des mêmes conditions d'accès à la formation que tout autre salarié, avec un droit supplémentaire à un financement, pour cela, merci de contacter : [l'AGEFIPH de votre région](#)

Vous êtes salarié dans le secteur public : Vous bénéficiez des mêmes conditions d'accès à la formation que tout autre salarié, avec un droit supplémentaire à un financement, pour cela, merci de contacter : [le FIPHFP de votre région](#)

Vous êtes demandeur d'emploi : Pour permettre à un demandeur d'emploi en situation de handicap d'acquérir les compétences nécessaires à un emploi durable, [l'AGEFIPH](#), [Pôle Emploi](#) ou d'autres financeurs peuvent participer à la prise en charge du coût d'une formation. Celle-ci doit s'inscrire dans un parcours d'insertion et offrir des perspectives réelles et sérieuses d'accès à l'emploi.

Pour bénéficier de ces aides, le candidat doit contacter son conseiller Pôle Emploi ou Mission Locale qui l'orientera vers les dispositifs de financement possibles et les mieux adaptés à son projet professionnel. Toute demande d'aide devra être adressée au moins deux mois avant l'entrée en formation.

Vous pouvez prendre contact avec Emilie Référente Handicap du Service Formation Comiti par mail à formation@comiti-sport.com.