

Le sponsoring sportif intégré au mix marketing de l'entreprise

Le sponsoring comme levier de promotion

OBJECTIFS

Intégrer :

- Comprendre les enjeux de l'activation des droits
- Maîtriser les outils marketing pour décliner le sponsoring en adéquation avec les objectifs de communication et de vente de l'entreprise.
- Maximiser les résultats du marketing sportif par des actions concrètes.
- **Comprendre les nouveaux modes de communication (web 2.0, marketing direct ...) et les intégrer à sa stratégie de sponsoring**

PROGRAMME

NOUVEAU PROGRAMME:

Sponsoring et nouvelles tendances + plus d'ateliers, plus d'interactivité

➤ Rappel sur le marketing sportif :

Outil de communication hors-média
L'outil « sport » comme prise de parole alternative et complémentaire
Enjeux, risques et limites

→ Cas pratique

➤ La spécification des objectifs et des cibles : un atout pour réussir

Les clés pour accompagner la stratégie de vente de l'entreprise avec le sport :
Définir votre territoire et vos valeurs
Identifier les acteurs et l'adéquation sponsor/sponsorisé

→ Atelier pratique en groupes

➤ Décliner votre action de sponsoring dans la stratégie globale de l'annonceur

Sponsoring et marketing : L'intégration nécessaire aux 4 P
Relayer les opérations de sponsoring : un panel de supports

➤ Combiner votre stratégie aux nouveaux outils de communication :

Internet, web 2.0, communautés, marketing direct ... : Nouveaux leviers de conquête et de fidélisation

→ Etude de cas et atelier

➤ Budgétiser l'activation des droits

Facteurs clé de succès d'une politique de sponsoring sportif
Les entreprises efficaces et les autres

→ Atelier pratique en groupes

➤ Les outils d'aide à la décision et de mesure :

Quels outils pour choisir un sport, un sportif, ou un événement sportif ?

PUBLIC

- Annonceurs : Responsables communication ou Marketing,
- Organisateurs d'événements, fédérations et clubs sportifs

Les +
Analyse et études de cas pour aborder le sponsoring comme un outil au service de l'entreprise.

DATES

➤ 24 Mai ou 17 Novembre 2011

DURÉE

➤ 1 jour

LIEU

➤ Paris

INSCRIPTION

➤ 890€ HT

CODE

➤ MA02



Bulletin à retourner à :
FAST sport
14 Rue de l'Atlas
F-75019 Paris

Par fax au :
01 71 18 30 14

N° formateur
11 75 42302 75

➤ Règlement par chèque à l'ordre de FAST sport
➤ Virement bancaire

Bulletin d'inscription

Société

Mme Mlle Mr

Nom

Prénom

Fonction/Titre

Adresse

CP

Ville

Tel

Fax

Tel portable

(pour vous joindre le jour de la formation)

E-mail

(contact et envoi de la convocation)

J'ai lu et accepte les conditions générales de vente

Coordonnées du demandeur
(si différent du participant)

Nom & prénom

Fonction

Tel

e-mail

Signature et cachet de l'entreprise ➤

La formation est prise en charge par un OPCA oui non

N° adhérent OPCA :

Ref de la demande de prise en charge :

Organisme à facturer

Nom

Adresse

Contact

Tel / e-mail

Conditions générales d'inscription :

Le montant des frais de formation est à régler par chèque ou par virement bancaire à l'ordre de FAST sport avant le début du stage. FAST sport se réserve le droit de disposer librement des places retenues par l'entreprise cliente tant que l'intégralité du prix du stage n'est pas totalement acquittée.

En cas de règlement par l'OPCA dont dépend le Client, il appartient au Client d'effectuer la demande de prise en charge avant le début de la formation auprès de l'OPCA. L'accord de financement doit être communiqué au moment de l'inscription et sur l'exemplaire de la convention que le Client retourne signée à FAST sport. En cas de prise en charge partielle par l'OPCA, la différence sera directement facturée au Client. Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à FAST sport au premier jour de la formation, FAST sport se réserve la possibilité de facturer la totalité des frais de formation au Client qui en demandera paiement par son OPC par la suite.

Le tarif comprend la participation au stage, les frais de repas du midi et les pauses, et le support pédagogique remis lors de la formation. Les tarifs sont entendus HT Taxes et à majorer du taux de TVA applicable.

Par souci de qualité, le nombre de participants est limité pour chacune des sessions. Nous nous réservons le droit d'annuler ou de reporter le stage si le nombre de participants est insuffisant.

Conditions d'annulation :

En cas d'annulation tardive par le Client d'une session de formation, des indemnités compensatrices sont dues dans les conditions suivantes :

Aucune pénalité ne sera appliquée si le client confirme son annulation par écrit plus de 30 jours avant la date de la formation.

Entre 30 jours et 14 jours ouvrés avant la date de la formation, une retenue de 275€ sera appliquée.

Moins de 13 jours avant la date de la formation, 50% des frais d'inscription seront retenus.

Une pénalité de 100% des frais est appliquée pour toute annulation dans les 5 jours ouvrés avant la formation.

Un remplacement est admis à tout moment sur demande écrite. Ces pénalités ne sont pas imputables par l'entreprise à la contribution financière obligatoire formation.

