



l'institut de formation professionnelle en marketing sportif

Newsletter FAST sport # 31 - Mai 2010
AU SOMMAIRE
> Edito : Grands événements, Grandes occasions
> Focus sur : La recherche de sponsors
> Le calendrier des formations
> Nouvelle rubrique : Nominations
> Les news sport.fr pro et les fiches Ubisport

image de la semaine

En partenariat avec AFP Photo



Championnat de d'Europe de gymnastique à Birmingham: L'or aux barres parallèles pour Yann Cucherat et l'argent aux anneaux pour Samir Ait-Said. (AFP Photo/ Glyn Kirk)

édito

Grands événements, grandes occasions

L'actualité sportive se fait plus intense chaque année à cette période : fin de la saison de L1 et du Top 14, Roland Garros, le Tour de France ... Et cette année la Coupe du monde de football en Afrique du Sud. Malgré un nombre de visiteurs récemment revu à la baisse, l'événement ne manquera pas de faire de bonnes audiences, et meilleures encore avec une performance de l'équipe de France, grâce à un décalage horaire réduit favorable à la France et donc aux diffuseurs, TF1, France Télévisions et Canal+, qui se partagent l'événement.

Une actualité sportive qui s'accompagne d'une actualité sport business importante : la France va-t-elle organiser les prochains grands événements sportifs et va-t-elle pouvoir y consacrer les moyens nécessaires et mobiliser le public et les sponsors ? Tous les regards sont tournés vers l'Euro 2016 et la Ryder Cup 2018 ... Autant d'enjeux pour les acteurs du sport et de réelles opportunités pour les annonceurs.

Préparation des événements et inter-saison sont autant d'occasions de mieux vendre le sport. FAST sport vous propose donc une nouvelle formation sur la commercialisation du produit sport. Une session à ne pas manquer pour acquérir toutes les techniques commerciales adaptées aux acteurs du sport.

Marine Lallement, Directrice de FAST sport

calendrier des formations

Focus sur ...

Utilisez votre budget formation ou votre DIF !

Prochaine session

Savoir optimiser le sponsoring sportif, activer les droits, analyser les best practices, tendances et benchmark

Nouvelle formule avec plus d'ateliers et de cas pratiques

Annonceurs, clubs et fédérations, agences

Profitez d'une journée complète pour prendre du recul sur les tendances du sponsoring

➔ 27 MAI / MARKETING

Intégrer le sponsoring au mix marketing de l'entreprise

Le sponsoring, outil de promotion des ventes

Vos prochaines sessions à réserver :

➔ Session renouvelée

15 juin / Développement Durable **Le Bilan Carbone dans le sport**

Les bases pour réaliser un Bilan Carbone®
Formation référence réservée aux acteurs du sport par nos formateurs ADEME
5 places disponibles

➔ NOUVELLE FORMATION

16-17-18 Juin / Sponsoring et Vente **Dossier de sponsoring et techniques de vente**

Réussir un dossier de sponsoring et acquérir les techniques de vente

➔ 23 Juin / JURIDIQUE

Contrats de travail dans le sport

Le droit du travail appliqué au sport, la CCN Sport applications et enjeux

BULLETIN D'INSCRIPTION

Renseignements et inscriptions au
01 71 18 30 12 ou par [mail](#)

Les formations FAST sport entrent dans le cadre du DIF ou du plan de formation.
Le financement peut être pris en charge par votre OPCA.

LA RECHERCHE DE SPONSORS

Quels sont les éléments à intégrer dans un bon dossier de sponsoring ? Qui contacter et comment ? Et comment vendre efficacement mon sport, mon club, mon activité ?

Les techniques de vente sont le complément incontournable aux métiers du marketing et du sponsoring .

Adaptées aux acteurs du sport, elles permettent de préparer au mieux la nouvelle saison et d'optimiser la recherche de sponsors.



Dans notre newsletter de février, Jean François Jeanne, Directeur Général Adjoint chargé des ventes et du marketing de Sportfive, insistait sur cette compétence essentielle qu'est la vente dans sur le marché du sport business : **"La compétence commerciale dans ce métier est de loin la plus importante. Je vois des centaines de candidats qui veulent absolument intégrer la partie marketing ou événementielle de notre activité mais très peu qui savent vendre... La partie marketing est la plus facile à maîtriser et n'est qu'une fonction support. De plus tout excellent commercial doit être au départ un bon homme de marketing.**

Il ne faut pas oublier dans notre industrie que les plus belles carrières sont dans la vente. Notre métier d'intermédiaire impose d'être quoi qu'il arrive un excellent commercial et le marché tout entier est à la recherche de cette compétence si précieuse et est donc prêt à la payer très cher. La compétence commerciale permet surtout d'être au coeur de notre business et de son réseau..."

FAST sport a élaboré pour vous le parcours de formation le plus adapté à vos attentes et à votre métier.

Profitez de la période idéale, l'inter-saison, pour mettre toutes les chances de votre côté et suivre une formation complète, réservée aux acteurs du sport, sur les meilleures techniques de vente.

Adoptez les réflexes commerciaux professionnels pour vendre votre activité.



Votre démarche :

1. Réussir votre recherche de sponsors / le 16 juin 2010

Une journée de formation consacrée à la réalisation d'un dossier de sponsoring efficace. Stratégies des annonceurs, outils d'aide à la décision, travail pratique sur votre dossier de sponsoring sous forme d'ateliers pour savoir chiffrer et mettre en valeur votre offre. L'occasion de faire le point sur votre positionnement et anticiper la prochaine saison.

2. Vendre votre offre de sponsoring / les 17 et 18 juin 2010

Deux journées d'ateliers et de mises en situation sur les meilleures techniques de vente. La 1ère journée est consacrée à la construction de son plan d'action commercial, aux arguments de

Nominations

> Lafuma

Sandra Patros est nommée directrice de la communication.

> Sportfive

Vincent Tong Cuong, ancien directeur général de l'AS St Etienne, est nommé directeur des opérations chez Sportfive.

> Havas Sports & Entertainment

Laurent Dupont, directeur du service de presse Havas Sports & Entertainment élargit ses fonctions à la communication de l'agence auprès des médias.

> FC Lorient

L'ancien attaché de presse de l'OM, Yann Guérin, est nommé responsable de la communication du Football Club de Lorient.

vente, aux motivations d'achats. Ces bases acquises, la seconde journée vous apporte un approfondissement des techniques commerciales vers l'argumentation et la négociation.

Les 3 journées se déroulent à Paris, sur le même site, pour plus de facilité.

Vous pouvez suivre les deux thématiques indépendamment.

Si vous avez déjà suivi la formation sur le dossier de sponsoring ou que vous avez recensé vos outils et supports, passez à l'étape 2.

Voir le [programme complet](#) et inscrivez-vous dès aujourd'hui.

Le nombre de places est limité à 10 pour cette nouvelle formation.

Consultez le catalogue et planifiez vos sessions pour le second semestre



autres infos

FAST sport

UBISPORT

Les dernières fiches pratiques :

- > Tarification et redevance des équipements sportifs
- > Les dimensions des salles multisports
- > Les coûts de fonctionnement des équipements sportifs

sport.fr

- > Sponsoring : Bollé fournisseur de la Solitaire du Figaro
- > Sponsoring : Puma chasse le carbone
- > Economie : PMU dans les starting Blocks

Centre de formation enregistré sous le numéro 11 75 42302 75
Les formations FAST sport sont éligibles au titre du DIF ou du plan de formation

Contact :
FAST sport
14 Rue Soleillet BL20
F-75020 Paris
Tel 01 71 18 30 12
Fax 01 71 18 30 14

DIRECTION :
Marine Lallement
marnelallement@fast-sport.fr

CONSEILLER FORMATION :
annabelleamblard@fast-sport.fr

Si vous ne souhaitez plus recevoir la newsletter mensuelle FAST sport, [désinscription ici](#)