

Booster les revenus sponsoring grâce à ses datas et ses audiences digitales

1 journée sur mesure pour identifier et valoriser vos datas, les commercialiser pour exploiter ce potentiel de développement sponsoring, diversifier votre offre, capter et fidéliser annonceurs et clients.

PROGRAMME

ÉTAPE 1 - Le sponsoring et le digital, quels enjeux ?

Le marché du sponsoring en 2022 et après
Tendances et évolution des investissements marketing
Déployer la méthode VVSS : Valoriser, Vendre, Servir et Satisfaire
La monétisation digitale comme une opportunité pour le sport

ÉTAPE 2 - Commercialiser une offre sponsoring à partir des datas

Comment collecter vos datas et valoriser vos audiences digitales
Prise en main de la matrice de RDV pour cerner les enjeux marketing d'un annonceur
Comment répondre aux problématiques d'un annonceur : storytelling et droits marketing
Construire un argumentaire de vente d'activation d'audiences digitales

ÉTAPE 3 - Fidéliser le sponsor

Envisager les audiences digitales comme un outil de fidélisation des sponsors
Favoriser l'upsell sur les clients hospitalités grâce au digital
Adapter son organisation pour optimiser le servicing annonceurs

La journée est rythmée par des cas pratiques et ateliers de travail

Cas pratiques à partir de vos datas et de votre organisation
Ateliers à partir de la grille de référence pour valoriser vos datas
Ateliers à partir de la matrice de RDV

INTERVENANT

Pierre Gautier, expert média, CRM et data. Il anime pour Fast Sport les sessions pour les professionnels du sport souhaitant développer et diversifier leurs revenus et mieux répondre aux problématiques de leurs annonceurs.

« La monétisation des audiences digitales est un challenge à la fois organisationnel et métier. De la valorisation à la commercialisation, nous couvrons l'ensemble des sujets pour vous ouvrir un nouvel horizon sponsoring. »

Formation sur mesure

1 jour / 7 heures

OBJECTIFS

- Comprendre le concept de datas et de monétisation digitale
- Identifier ses données et audiences digitales, les valoriser et exploiter un CRM
- Savoir commercialiser ses audiences digitales auprès d'un annonceur
- Développer une stratégie commerciale complémentaire à partir d'un référentiel concret pour construire un projet digital en réponse à un brief annonceur

PUBLIC

Commercial, chargé de marketing ou sponsoring en fédérations, clubs, organisateurs.

Pré-requis : travailler dans une structure sportive et avoir pour mission de développer les partenariats et le sponsoring

PÉDAGOGIE

Alternance de données de cadrage et d'atelier pratique

J-7 : questionnaire d'évaluation initiale
Jour J : formation
J+30 : évaluation des acquis

Évaluation par QCM

TARIF

Nous consulter

contact@fast-sport.fr



FAST SPORT

BULLETIN D'INSCRIPTION

N° FORMATEUR FAST SPORT 11 75 42302 75

PARTICIPANT

Signataire

SESSION DU

Nom

Prénom

Entreprise

Fonction

Tel Portable

Email

Vos objectifs

Cadre réservé à Fast Sport

Validé Refusé

COORDONNÉES ENTREPRISE & DEMANDEUR

Entreprise

Nom & prénom

Fonction

Tel.

Email

Adresse

Code postal

Ville

Facturation à l'entreprise

Convocation à envoyer : au participant au demandeur

Financement OPCO

La demande de stage est-elle déjà effectuée auprès de l'OPCO ?

Oui Non

OPCO

N° adhérent

Contact

Référence de la demande de stage :

Signature et cachet de l'entreprise

Date / /

J'ai lu et j'accepte les conditions générales d'inscription et d'annulation mentionnées au verso

Bulletin à envoyer par mail à contact@fast-sport.fr ou **FAST SPORT** au **23 Rue du Buisson Saint Louis 75010 Paris**



FAST SPORT

LE CENTRE DE FORMATION
DES PROFESSIONNELS
DU SPORT BUSINESS

N° FORMATEUR 11 75 42302 75

23 Rue du Buisson Saint Louis
75010 Paris

Tél. 01 71 18 30 13
contact@fast-sport.fr

CONDITIONS GÉNÉRALES D'INSCRIPTION ET D'ANNULATION

- 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'OPCO 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'OPCO. 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'OPCO, la différence sera directement facturée au Client.

Si l'accord de prise en charge de l'OPCO 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 OPCO par la suite.

- Le tarif comprend la participation au stage, les frais de repas du midi si mentionné au programme, et le support pédagogique remis lors de la formation. Les tarifs sont entendus Hors 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 à tout moment si le nombre de participants est insuffisant. Aucun dédommagement ne sera consenti en cas d'annulation par FAST SPORT.

- FAST SPORT se réserve la possibilité de vous citer parmi ses références clients (entité, logo, verbatim et session suivie).

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 300€ 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 de formation.



FAST SPORT

LE CENTRE DE FORMATION
DES PROFESSIONNELS
DU SPORT BUSINESS

N° FORMATEUR 11 75 42302 75

23 Rue du Buisson Saint Louis 75010 Paris

Tél. 01 71 18 30 13

contact@fast-sport.fr

www.fast-sport.fr