

Réussir son dossier de sponsoring sportif

Construire et commercialiser son dossier de sponsoring et conquérir de nouveaux sponsors

PROGRAMME

ÉTAPE 1 - Comprendre le marché du sport et des sponsors

Le marché du sport
Les tickets d'entrée du sponsoring sportif
Les fondamentaux et les formes du sponsoring sportif
Les évolutions et les tendances du sponsoring sportif

ÉTAPE 2 – Construire son offre de sponsoring

Les outils pour connaître et construire son offre
Les étapes pour construire son offre de sponsoring

ÉTAPE 3 – Analyser et répondre aux attentes des sponsors

Panorama des sponsors et du marché
Financements publics et partenaires médias
Les outils pour analyser les sponsors

ÉTAPE 4 – Élaborer concrètement son dossier de sponsoring sportif

Intégrer le webmarketing à sa stratégie de sponsoring
Trame du dossier
Conseils pratiques

ÉTAPE 5 – Sécuriser et mesurer son offre de sponsoring

Sécuriser les engagements financiers
L'image des sportifs
Le contrat de sponsoring sportif
Le retour sur investissement

ÉTAPE 6 – Commercialiser son offre de sponsoring

La prospection
Construire un argumentaire commercial

INTERVENANT

Mentor de la formation : Ludovic Dumas, agence XIX Consulting, ex Directeur du sponsoring du PSG et Renault F1, l'un des meilleurs experts en marketing sportif en France, intervient en vidéo pour partager ses conseils sur la réalisation et la commercialisation de son offre de sponsoring sportif.



Formation en ligne
Mentor, vidéos, fiches pratiques
et classe virtuelle en live & replay

Sessions toute l'année
Plateforme en ligne accessible 7j/7 24h/24



Espace formation pendant 6 mois en illimité
Cliquer ici pour accéder à la formation
7 heures
Entrée en formation immédiate

OBJECTIFS

- Maîtriser les fondamentaux du sponsoring sportif
- Comprendre les attentes des sponsors
- Savoir identifier ses forces et opportunités pour réaliser un dossier pertinent
- Créer un dossier de sponsoring
- Commercialiser son offre

PUBLIC

Fédérations, clubs, organisateurs, chargés de sponsoring ou de partenariats
Aucun pré-requis

PÉDAGOGIE

E-learning à votre rythme
Données de cadrage, best practices, vidéos du mentor, fiches pratiques
Évaluation par QCM et certificat de formation

TARIF
160 €HT



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