

# Concevoir et déployer une offre de billetterie

Formation sur mesure pour définir une stratégie, optimiser son positionnement et développer son chiffre d'affaires par ses revenus de billetterie.

## Programme

### ÉTAPE 1 - Construire son positionnement

Maîtriser son environnement et son positionnement  
Comprendre le marketing mix dans le sport  
Analyser sa zone de chalandise, sa concurrence sportive et extra sportive

### ÉTAPE 2 -Les bases de la billetterie

Les types de billets  
Billet à l'unité & focus sur les stratégies billet  
Abonnements & focus sur les campagnes  
Hospitalités & particularités de la vente B2B

### ÉTAPE 3 -Construire un budget de revenus

Trame du budget de revenus  
Fonctionnement et rétroplanning

### ÉTAPE 4 -Solutions de billetterie, tendances et acteurs

Les plateformes de vente de billets  
Les tendances en billetterie & les nouvelles technologies  
Etude de cas et best practices

### ÉTAPE 5 - Pricing et promotion

Les techniques de pricing : abonnements, billets unitaires  
Elaborer une campagne de promotions  
Etude de cas et best practices

## Intervenant

La formation est animée par un spécialiste de billetterie dans le sport.

En apportant son expertise ticketing aux formations Fast Sport, l'expert ouvre de nouvelles sources de revenus aux détenteurs de droits.

## OBJECTIFS

- Analyser son positionnement
- Mettre en œuvre une stratégie adaptée à son offre
- Adopter les bons outils et techniques de billetterie
- Connaître les best practices et s'en inspirer pour réussir

## PUBLIC

Responsable marketing ou billetterie en fédérations, clubs, organisateurs

Pré-requis : Travailler dans une structure sportive et avoir pour objectif d'intégrer le service billetterie ou développer les revenus liés à la billetterie

## PÉDAGOGIE

Alternance de données de cadrage et d'ateliers pratiques  
J-7 : questionnaire d'évaluation initiale  
Jour J : Évaluation des acquis par QCM

Durée

1 jour ou 2 jours

en présentiel ou distanciel

Tarif

Nous consulter

contact@fast-sport.fr



**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](mailto:contact@fast-sport.fr)



LE CENTRE DE FORMATION  
DES PROFESSIONNELS  
DU SPORT BUSINESS

N° FORMATEUR 11 75 42302 75

18 rue de l'Atlas  
75019 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



[fast-sport.fr](https://fast-sport.fr)  
[academiefastsport.fr](https://academiefastsport.fr)  
[lexiquedusport.fr](https://lexiquedusport.fr)

Tel. 01 71 18 30 13  
[contact@fast-sport.fr](mailto:contact@fast-sport.fr)



Numéro agrément f 11 75 42302 75

**Qualiopi**   
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification Qualiopi a été délivrée  
au titre de la catégorie d'action  
Actions de formation