



PRÉSENTIEL
DISTANCIEL
ASYNCHRONE

FORMATION

Développement de structure

49H

OBJECTIF DE LA FORMATION

Acquérir les compétences nécessaires pour organiser, planifier, développer, et gérer efficacement ma structure sportive.



PROGRAMME DE LA FORMATION

MODULE 1 : GESTION DE PROJET

- Analyse et audit de ma structure
- Planification de projet et structuration en lien avec ma structure
- Obligations juridiques envers les parties prenantes
- Gestion du budget et de la trésorerie

7H

MODULE 2 : FONDAMENTAUX DU MARKETING

7H

- Qu'est ce que le marketing sportif ?
- Promotion et commercialisation des produits et services de votre structure (Que puis je vendre ? A qui ? Comment ?)
- Développement de votre marque
- Connaître sa structure (vision, missions, moyens).

MODULE 3 : COMMUNICATION DIGITALE LINKEDIN

- Gestion de la présence en ligne sur LinkedIn
- Stratégie de communication sur LinkedIn
- Ateliers pratique

7H

FOCUS COMMERCIAL

SPONSORING ET PARTENARIATS

- Offre partenaire et activations.
- Création d'un book partenaire.
- Activation de partenariats pour maximiser les retombées.

VENDRE SES OFFRES

- Commercial
- Prendre des rendez-vous.
- Répondre aux objections et conclure une vente.

14H

FOCUS DIGITAL

OPTIMISATION DES RÉSEAUX SOCIAUX

- Créer un planning stratégique sur un trimestre.
- Créer sa charte graphique et une affiche événement.
- Utiliser des visuels de qualité.
- Identifier ses différents publics, leurs usages et besoins, et les leviers numériques pertinents.

CAPTER SON PUBLIC

- Identifier les indicateurs KPI et suivre la performance.
- Leads : générer et gérer des leads qualifiés via les réseaux sociaux.
- Gestion de la présence en ligne et des communautés RS : savoir créer des stories et entretenir son feed sur Instagram et Facebook..

7H

MODULE 6 : ÉVÉNEMENTIEL SPORTIF ET EXPÉRIENCE CLIENT

-
-
-

- Pourquoi organiser un événement ?
- Gestion de l'expérience fan et partenaire
- Créer et financer son événement
- Analyse des retombés et fidélisation

MODULE 7 : COACHING BESOINS SPÉCIFIQUES

Exemples :

- RSE
- réseaux sociaux approfondies
- Comptabilité
- Management d'équipe

Autres besoins sur demande : contact@adjan.fr

7H

PRÉREQUIS

Ordinateur connecté à internet, équipé d'un micro et de sorties audio.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1 Développement de stratégies marketing adaptées au sport

Identifier les caractéristiques uniques du marché sportif, segmenter efficacement la clientèle, et développer des campagnes de marketing qui captivent et mobilisent les fans. Intégrer les tendances actuelles du marketing sportif, telles que les partenariats avec les influenceurs, les activations numériques innovantes et la personnalisation des expériences, pour maximiser l'impact de leurs initiatives marketing.

2 Communication impactante dans le monde du sport

La création d'une identité de marque puissante et la mise en œuvre de stratégies de communication percutantes. Développer des messages qui résonnent avec leur public cible, à utiliser efficacement les médias sociaux pour amplifier leur portée, et à créer des campagnes de communication mémorables autour d'événements sportifs.

3 Gestion des relations clients dans le domaine sportif

Vente spécifique au secteur sportif, personnaliser les approches de vente en fonction des produits et services sportifs. La gestion des relations clients dans le domaine sportif, l'utilisation d'événements sportifs comme opportunités de vente, et l'application de techniques de vente consultative pour répondre aux besoins spécifiques des amateurs de sport.

4 Utilisation des médias sociaux

Utilisation des médias sociaux et du marketing digital dans le contexte sportif. Cela inclura la capacité à élaborer des stratégies de marketing digital spécifiques au sport, à gérer efficacement la présence en ligne et les communautés sportives sur les médias sociaux.

5 Maîtriser les stratégies de partenariat

Cela inclura la sélection stratégique de partenaires, la négociation de contrats de sponsoring, et l'activation créative de partenariats. Les participants apprendront à évaluer les opportunités de sponsoring en fonction de leur alignement avec la marque et les objectifs.

DURÉE DE LA FORMATION

Cette formation se déroule sur une période totale de 49h (évaluation comprise).

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

Jusqu'à 2 mois après signature de la convention de formation.

Un test de positionnement avant la formation est effectué sous la forme d'un questionnaire afin de juger le niveau du stagiaire entrant.

ACCESSIBILITÉ

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Nos intervenants adaptent les rythmes, temps de formations et les modalités pédagogiques en fonction des différentes situations de handicap.

Si vous êtes en situation de handicap, contactez notre référent handicap M. LASVIGNE par mail contact@adjan.fr afin d'adapter au mieux la formation à vos besoins spécifiques.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ▶ Évaluations formatives : QCM, comptes rendus...
- ▶ Évaluations sommatives : QCM, comptes rendus...
- ▶ Évaluation de satisfaction

MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- ▶ Apport de connaissances, mises en situation
- ▶ Illustration de la formation avec des cas concrets (exemples pratiques tirés notamment des sanctions)
- ▶ Remise d'un support de formation

EQUIPE PÉDAGOGIQUE



Contact :

03 72 60 60 31
contact@adjan.fr

Tarif :

Le coût de la formation est de : 1960€/HT