

Association Performa

2, bis route d'Aunay-sur-Odon

14111 Louvigny

Email: sportcompetencebyperforma@gmail.com

Tel: 0967147655



Trouver des partenaires commerciaux pour son club

Trouver de nouvelles ressources financières pour votre club est absolument indispensable. Au-delà des subventions et des licences, la seule solution reste de développer de nouveaux partenariats avec les entreprises.

Cet objectif sera atteint à condition d'identifier des partenaires potentiels, de créer et de diffuser de manière pertinente une offre commerciale qui réponde à leurs besoins.

Durée: 7 heures (une journée)

Profils des stagiaires

- Salariés
- Dirigeants

Prérequis

- Aucun

Objectifs pédagogiques

- Développer de nouveaux partenariats avec les entreprises
- Créer son offre commerciale
- Créer et alimenter la base de données de partenaires potentiels

Contenu de la formation

- Les outils de développement commercial
- L'organisation numérique dédiée au développement commercial
- La définition d'un plan d'objectifs
- Les opportunités du marketing digital
- Le marketing partenarial, « l'outil BDD »
- La création d'une gamme de produits « Corporate »

Organisation de la formation

Formateur

François PINEDA

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Exposés théoriques

Association Performa | 2, bis route d'Aunay-sur-Odon Louvigny 14111 | Numéro SIRET: 789 756 525 00026 | Numéro de déclaration d'activité: 025140264714 (auprès du préfet de région de: Calvados)

Association Performa

2, bis route d'Aunay-sur-Odon

14111 Louvigny

Email: direction@cfa-bn.fr

Tel: 0967147655



- Retour d'expériences
- Etude de cas concrets
- Adaptation des contenus selon les besoins des stagiaires

Dispositif de suivi de l'exécution de d'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- Evaluation en ligne