

Association Performa

2, bis route d'Aunay-sur-Odon

14111 Louvigny

Email: sportcompetencebyperforma@gmail.com

Tel: 0967147655



Comment fidéliser ses licenciés ?

S'il convient de trouver de nouveaux licenciés, il faut avant tout fidéliser ceux qui sont déjà présents au sein du club.

Développer l'attachement au club est donc essentiel et stratégique.

Cet objectif peut être atteint à condition que le club crée sa propre identité au travers d'une « marque » à laquelle les licenciés veulent s'associer.

Durée: 3 heures (soirée)

Profils des stagiaires

- Salariés
- Dirigeants

Prérequis

- Aucun

Objectifs pédagogiques

- Développement de la stratégie orientée "image de marque"
- Savoir fidéliser ses licenciés aux travers d'actions en ligne et hors ligne
- Inciter la communauté à participer à des actions et événements

Contenu de la formation

- Les fondements de l'image de marque
- La définition d'une « marque-club »
- Les clefs de la conquête B2B et B2C
- Les leviers d'appropriation d'une marque
- La définition des codes Corporate
- Différences entre stratégie et tactiques
- Les fondements du co-branding

Organisation de la formation

Formateur

François PINEDA

Association Performa

2, bis route d'Aunay-sur-Odon

14111 Louvigny

Email: direction@cfa-bn.fr

Tel: 0967147655



Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Exposés théoriques
- Retour d'expériences
- Etude de cas concrets
- Adaptation des contenus selon les besoins des stagiaires

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

- Feuilles de présence
- Evaluation en ligne