

Association Performa

2, bis route d'Aunay-sur-Odon

14111 Louvigny

Email: sportcompetencebyperforma@gmail.com

Tel: 0967147655



Comment trouver des partenaires commerciaux ?

L'équilibre économique du club passe nécessairement par sa capacité à nouer des partenariats commerciaux fiables et pérennes.

En ce sens, il est nécessaire de définir les offres qu'un club doit pouvoir formuler à ces partenaires potentiels.

Le club atteint cet objectif en utilisant des méthodes commerciales et outils en ligne/hors ligne pour conquérir ces nouveaux sponsors.

Durée: 3 heures (soirée)

Profils des stagiaires

- Dirigeants
- Salariés

Prérequis

- Aucun

Objectifs pédagogiques

- Formuler son offre auprès des partenaires privés
- Utiliser les outils en ligne et hors ligne pour trouver et conquérir de nouveaux partenaires privés

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 »
- Merchandising et événementiel

Organisation de la formation

Formateur

François PINEDA

Moyens pédagogiques et techniques

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



- 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 d'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- Evaluation en ligne