

Rendre son club attractif, augmenter ses licenciés et trouver de nouveaux partenaires commerciaux (A90)

Tout club se doit d'être attractif pour séduire un plus large public et augmenter son nombre de licenciés. Trouver de nouvelles ressources financières pour son club est également 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

3h30 (0,5 jour)

Profil des stagiaires

Managers, salariés du club
Dirigeants bénévoles

Prérequis

Bon niveau de pratique en informatique, bureautique et navigation sur le Web /

Objectifs pédagogiques

L'objectif de l'atelier est de permettre à votre club de développer son attractivité et tisser de nouveaux partenariats. Au terme de la formation, le stagiaire sera en capacité de :

- Définir les pôles d'attractivité de son club, ses éléments de services
- Structurer une « expérience utilisateur » positive et réussie
- Innover pour offrir des services connexes « hors pratique sportive »
- Concevoir et mettre en place un « club partenaire » à contenus et valeurs communes
- Créer des produits commerciaux novateurs via le web mais aussi via l'incentive et l'événement
- Définir des cibles commerciales et créer une base de donnée

Contenu de la formation

Le contenu abordé permettra aux stagiaires, au terme de la formation, de :

- Prendre des décisions afin de valider les nouvelles offres pour les licenciés et la mise en place d'un "club partenaire" : ils pourront alors collaborer efficacement avec leurs salariés dans les mises en place
- Décider des offres et de leurs mises en place
- Valider les cibles de conquête commerciale
- Définir et proposer une politique de produits pour les partenaires
- Orchestrer et valider les démarches commerciales de conquête

Organisation de la formation

⇒ Moyens d'encadrement :

- Equipe pédagogique : François PINEDA, Formateur et consultant organisation et développement
- Règlement intérieur
- Recueil individuel des attentes
- Evaluation à chaud en fin de formation, debriefing sur écart éventuel

⇒ Matériels pédagogiques :

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Les participants devront se munir de leur ordinateur portable
- Connexion internet

⇒ Moyens pédagogiques et techniques :

- Apports théoriques appuyés par des études de cas, mises en situation et explications imagées
- Simulation avec debriefing : études 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 :

En cours d'action :

- Présentations orale, cas pratiques avec debriefing
- Feuilles de présence

En fin d'action :

- Ecriture commune d'un plan de développement
- Formulaire d'évaluation de la formation, évaluation en ligne
- Attestation de fin de formation