

# DIVERSIFIER SES SOURCES DE FINANCEMENT

VIE ASSOCIATIVE | SPONSORING | MECENAT

## OBJECTIFS DE L'ACTION DE FORMATION

- Développer la stratégie commerciale par le partenariat
- Définir des offres de partenariat en adéquation avec son club, son sport et son environnement
- Déterminer les cibles
- Identifier les techniques de négociation
- Rédiger une plaquette commerciale
- Démarcher les entreprises

### Public et pré-requis

- Connaissance du fonctionnement d'un club
- Pas de pré-requis

**Durée :** 7 heures

### Effectif en formation :

- 6 stagiaires minimum
- 20 stagiaires maximum

### Frais pédagogiques

- OPCO\* : 240 €
- bénévole club : 100 €
- bénévole club QualiClub Bronze : 60 € (aide régionale)

*\*OPCO = prise en charge salariés, présidents, secrétaires et trésoriers possibles via organismes financeurs en action collective ou individuelle*

NOUS CONTACTER

**Frais de repas :** 15 €

### Calendrier / Lieux

Propositions de date :

- Mercredi 11 janvier 2023
- ou
- Samedi 14 janvier 2023
- ou
- Lundi 16 janvier 2023
- ou
- Mercredi 25 janvier 2023
- ou
- Samedi 28 janvier 2023

Comité de Bretagne de Gymnastique  
Cap Nord - 4 allée Marie Berhaut - 35000 Rennes

**Accessibilité :** tous publics, PSH et PMR  
(locaux et formation)

### Inscription

Merci d'indiquer vos disponibilités pour le choix de la date de la formation [en cliquant ici](#).

### Date limite d'inscription

AVANT LE 12 DECEMBRE 2022

### Coordonnateur pédagogique

- Pierre-Yves GIFFARD - [developpement@ffgymbretagne.com](mailto:developpement@ffgymbretagne.com) - 06 30 72 34 58

# DIVERSIFIER SES SOURCES DE FINANCEMENT

VIE ASSOCIATIVE | SPONSORING | MECENAT

## Contenus

Le partenariat est une offre commerciale spécifique au sport et aux événements sportifs. La formation propose aux associations sportives d'identifier les tendances et les pratiques du partenariat afin d'en comprendre les mécanismes pour développer une offre commerciale cohérente auprès de partenaires.

Conduire les dirigeants de club à construire des relations commerciales avec leurs partenaires autour d'une offre de produits et services en cohérence avec son projet de club.

Approche théorique, méthodologique, pratique et pragmatique à partir d'exercices, de mises en situation, et de confrontations des expériences des participants et adaptées en fonction de la formation dispensée.

## Documents à prévoir

Matériel de prise de notes, ordinateur

## Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrements

- Salle de formation
- Vidéoprojecteur
- Supports de cours papiers et informatiques
- Liens vers les ressources utiles (outils, lectures...)

La formation sera assurée par Arnaud Roussel – Fondateur spécialiste de COMITI solution club possédant les compétences requises pour proposer une formation de qualité.

## • Moyens de suivi et d'évaluation de la formation

- ▶ Evaluation des acquis en début en formation :
  - Questionnaire individuel ou lors d'un questionnaire des prérequis
- ▶ Evaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques :
  - Une évaluation des capacités est conduite lors des mises en situations et exercices.
- ▶ Evaluation de l'action de formation :
  - Questionnaire individuel ou lors d'un questionnaire des acquis
  - Une évaluation à chaud sera conduite et permettra de mesurer le niveau de satisfaction immédiate des participants

Validation : Certificat de réalisation