



Les clefs pour réussir sa recherche de sponsoring

Objectif:

- Réalisation d'une plaquette commerciale
- Optimiser sa recherche de partenaires et mécènes
- Définir et mettre en place une stratégie
- Promouvoir un événement efficacement

Public visé:

- Responsables événementiel
- Responsable marketing
- Responsable communication
- Responsable commercial
- Toute personne qui recherche des partenaires ou mécènes

Prérequis:

- Être à l'aise avec l'orthographe
- Être à l'aise avec un ordinateur
- Avoir un bon relationnel



Méthodes pédagogiques:

- Adaptation théorique aux besoins de chacun
- Cas pratiques
- Échange d'expérience
- Étude de cas
- Support de cours fourni

Suivi:

Feuille d'évergissement
Attestation de fin de formation
Enquête de satisfaction

Méthodes d'évaluation des acquis:

QCM de validation de fin de formation

Durée: 2j (soit 14h)

Lieu: à déterminer

PROGRAMME

- 1) Identifier les caractéristiques du sponsoring
 - Qu'est ce que le sponsoring ?
 - Histoire du sponsoring sportif
 - Les différentes formes de sponsoring
- 2) Sponsoring ou mécénat ?
 - La différence entre sponsoring et mécénat
 - Ma structure est-elle éligible au mécénat ?
 - Rédiger un contrat de sponsoring.

- 3) Le dossier de partenariat
 - Se poser les bonnes questions en interne
 - Les méthodes à utiliser pour trouver un sponsor
 - Le contenu du dossier de sponsoring
 - Les clés de la conception d'un bon dossier de sponsoring
 - La structure du dossier
 - Les partenariats à proposer
 - Analyser les actions et retombées
- 4) L'entretien
 - Le processus de recherche de sponsors
 - Les qualités à avoir pendant son entretien

589 €