

Diversifier ses sources de financement - Sponsoring/Mécénat - e-learning

Le partenariat est une offre commerciale spécifique au sport et aux évènements 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 d'association à construire des relations commerciales avec leurs partenaires autour d'une offre de produits et services en cohérence avec son projet associatif.

Durée: 10.00 heures (30.00 jours)

Profils des apprenants

- Cette formation s'adresse aux Manager général, responsable marketing, Président d'association, bureau directeur.

Prérequis

- Prérequis apprenants : Connaissance du fonctionnement d'une association et du milieu associatif. Envoi d'un questionnaire d'analyse des besoins des apprenants avant le début de la formation.
- Prérequis techniques et organisationnels : un ordinateur, un accès internet.

Accessibilité et délais d'accès

Accessibilité aux personnes handicapées

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap. Notre Organisme de Formation n'est pas en capacité de former les publics en situation de handicap : <https://travail-emploi.gouv.fr/emploi-et-insertion/emploi-et-handicap/article/obligation-d-emploi-des-travailleurs-handicapes>

C'est pourquoi nous vous proposons, si vous le souhaitez, de vous orienter vers des organismes compétents (voir liste ci-dessous). Le choix du dispositif et l'aide financière possible dépendent de votre situation professionnelle, demandeur d'emploi ou salarié. Nous vous invitons également à consulter le site internet : <https://www.monparcourshandicap.gouv.fr/formation-professionnelle>.

Vous êtes salarié dans le secteur privé : Vous bénéficiez des mêmes conditions d'accès à la formation que tout autre salarié, avec un droit supplémentaire à un financement, pour cela, merci de contacter : l'AGEFIPH (<https://www.agefiph.fr/>) de votre région. Vous êtes salarié dans le secteur public : Vous bénéficiez des mêmes conditions d'accès à la formation que tout autre salarié, avec un droit supplémentaire à un financement, pour cela, merci de contacter : le FIPHFP (<https://www.fiphfp.fr/>) de votre région. Vous êtes demandeur d'emploi : Pour permettre à un demandeur d'emploi en situation de handicap d'acquérir les compétences nécessaires à un emploi durable, l'AGEFIPH(<https://www.agefiph.fr/>), France Travail (<https://www.francetravail.fr/accueil/>) ou d'autres financeurs peuvent participer à la prise en charge du coût d'une formation. Celle-ci doit s'inscrire dans un parcours d'insertion et offrir des perspectives réelles et sérieuses d'accès à l'emploi. Pour bénéficier de ces aides, le candidat doit contacter son conseiller France Travail ou Mission Locale qui l'orientera vers les dispositifs de financement possibles et les mieux adaptés à son projet professionnel.

Toute demande d'aide devra être adressée au moins deux mois avant l'entrée en formation. Vous pouvez prendre contact avec Emilie, Référente Handicap du Service Formation Comiti, par mail à formation@comiti-asso.fr

1 semaine

Qualité et indicateurs de résultats

100 % de nos stagiaires ont validé cette formation

Objectifs pédagogiques

- Développer la stratégie commerciale par le partenariat.
- Objectifs en termes de savoirs Connaitre la mécanique du mécénat et sponsoring
- Objectifs en termes de savoir-faire - Utiliser le répertoire pour identifier son environnement - Analyser les indicateurs et les statistiques
- Objectifs en termes de savoir-être - Prospector et démarcher les entreprises

Contenu de la formation

- Module 1
 - Echange en visio avec le formateur pour faire le point sur vos besoins en recherche de partenaires et établir un constat.
 - A l'issue de l'entretien vous pourrez visualiser des contenus de cours en vidéo sur notre site de e-learning onlineformapro.
- Module 2
 - Phase opérationnelle - Etude de cas.
 - Téléchargement d'un dossier de présentation pré-rempli à renseigner et ajuster en fonction des besoins et actions.
- Module 3
 - Echange en visio avec le formateur pour finaliser le dossier de présentation.
- Module 4
 - Phase opérationnelle - Mise en application.
 - Téléchargement d'un modèle de guide commercial d'aide à la prospection pour mettre en place ses actions.

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Arnaud ROUSSEL,

Notre formateur est spécialiste de la solution Comiti Club et dispose de plusieurs années d'expérience dans le monde associatif. Il est également enseignant chercheur à l'Université de Montpellier.

Moyens pédagogiques et techniques

- Approche théorique, méthodologique, pratique et pragmatique à partir d'exercices, de mises en situation, et de confrontations des expériences des participants.

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

- Dispositif d'évaluation - 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.

Prix : 299.00