

# Formation marketing sportif

« Chargé de promotion et de marketing sportif »



## OBJECTIFS

Développer au sein de son club des actions qui vont générer des revenus privés :

- Comprendre le métier de chargé de marketing sportif (missions, rôles, objectifs...)
- Analyser sa structure associative (indicateurs quantitatifs, qualitatifs...)
- Identifier les produits et services à vendre
- Créer une plaquette commerciale
- Savoir utiliser les différents types de partenariat (sponsoring, mécénat...)
- Établir les différentes modalités administratives (Cerfa, bons de commande, contrat de sponsoring, convention, rapport d'activités...)

## PUBLIC CIBLE

- La formation Marketing sportif est à **destination de toutes personnes évoluant dans un club sportif.**
- Une personne référente pour l'accueil de personne en situation de handicap peut permettre un accompagnement sur les parcours de formation. Votre contact : [v.lemaitre@idfrugby.fr](mailto:v.lemaitre@idfrugby.fr) / 01 43 42 51 51

## DURÉE & DÉROULÉ

- Dans les locaux de la LIFR (9 rue Omer Talon 75011 Paris) ou chez un partenaire de la LIFR
- **2 journées de 7 heures** : 9h-12h et 14-18h

### Responsable Administratif

Vincent LEMAITRE

01 43 42 51 51

[v.lemaitre@idfrugby.fr](mailto:v.lemaitre@idfrugby.fr)

### Responsable Pédagogique

Julien COMBES

06 45 48 74 08

[j.combes@idfrugby.fr](mailto:j.combes@idfrugby.fr)

### Responsable Partenariat & Mécénat

Jim GAULARD

07 87 72 14 17

[j.gaulard@idfrugby.fr](mailto:j.gaulard@idfrugby.fr)



# Formation marketing sportif

## PROGRAMME

### Journée 1 :

- 8h30 : Café
- 9h : Alternance Théorie et atelier pratique + Information pour constitution d'un dossier Club
- 12h à 14h : Déjeuner
- 14h : Alternance Théorie et atelier pratique + Information pour constitution d'un dossier Club
- 18h : Fin

### Journée 2 :

- 8h30 : Café
- 9h : Alternance Théorie et atelier pratique avec des jeux de rôles
- 12h à 14h : Déjeuner
- 14h : Débriefing sur le dossier club
- 18h : Fin

**Option coaching individuel** : Pendant deux mois pour conseiller, coacher et aider à closer (4 visios incluses)

## CALENDRIER

- **Session n° 1 :**  
Mercredi 22 janvier  
Mercredi 19 février
- **Session n° 2 :**  
Vendredi 7 février  
Vendredi 7 mars

## COÛT

- **Coût pédagogique de la formation : 600 € TTC** (2 journées)
- Option coaching de 2 mois : 400 € TTC
- Possibilité de financer la formation par l'AFDAS (opérateur de compétences du sport)



**INSCRIPTIONS**

