

SPORSORA LANCE EN 2022 SON ACADEMIE

Découvrez les modules dédiés à la mise en place d'une stratégie de partenariat sportif.

L'offre sera ensuite élargie à d'autres sujets.

Ses formations sont proposées aux membres SPORSORA à un tarif préférentiel et aux non-membres. Elles peuvent faire l'objet d'un financement par les OPCO grâce à notre partenaire organisme de formation certifié Qualiopi.

OFFRE DE FORMATION

« Les clés de la réussite
de votre stratégie de partenariat sportif »

Prochaine session le 21 septembre 2022

Objectif pédagogique

Donner les clefs de la mise en œuvre d'une stratégie de partenariat sportif optimale et cohérente avec les enjeux de marque grâce à :

- › une bonne compréhension du secteur, de son contexte, de ses tendances et de ses opportunités
- › la définition des étapes indispensables à la mise en œuvre et l'illustration par de nombreux exemples concrets et études de cas.

Public concerné

Dirigeant-e, directeur-trice de la communication, du marketing, des partenariats ou toute autre personne, de petite ou grande entreprise, institution sportive ou tout autre acteur de l'économie du sport. Souhaitant acquérir une connaissance du sujet ne l'ayant jamais pratiqué ou appris en autodidacte. Ou souhaitant se perfectionner et se mettre à jour des dernières tendances et bonnes pratiques du marché.

Les intervenants

Intervenante principale et coordinatrice de la formation :

MAGALI TÉZENAS DU MONTCEL
Déléguée générale de SPORSORA

Intervenants :

Antoine SOPETTI, Délégué général adjoint, **SPORSORA**

Bruno BIANZINA, Directeur Général, **SPORT MARKET**

Amel BOUZOURA, Directrice du sponsoring et des partenariats sportifs, **FDJ**

Florent DURCHON, Directeur des opérations spéciales, **AMAURY MEDIA**

Gilles GALINIER, Directeur de la communication, **ARKEMA**

Julien ISTACE, Head of strategic development, **NIELSEN SPORTS FRANCE BÉNÉLUX**



Les formats proposés

La formation d'une durée de 7h, se fera par groupe de 5 à 10 personnes en présentiel ou en distanciel.

PROCHAINE SESSION :

1 journée à Paris (17ème) le 21 septembre 2022 de 9h à 17h30



Ressources

A l'issue de la formation en plus des documents de formation, seront remis aux participants : études, cas pratiques, exemples concrets, guide.

Programme de formation

1

ÉCOSYSTÈME DU SPORT ET PRÉSENTATION DU MARCHÉ

- › Mapping des acteurs du marché :
pratiquants, état, mouvement sportif, institutions, médias, secteur privé, partenaires...
- › Les chiffres clefs du sport business :
pratique, spectacle, audience...
- › Les grands enjeux du secteur :
consommation du sport, media, pratique, spectacle...
- › Les Grands événements sportifs
- › Sujets d'actualité

2

LES TENDANCES DU MARKETING SPORTIF

- › L'avènement du virtuel poussé par la technologie
- › Les réseaux sociaux et les nouvelles interactions avec le public
- › E-commerce et social commerce
- › Contenu interactif, streaming et l'éclatement des modèles de diffusion
- › Marketing inclusif, durable, de contenu et de sens
- › Les fonds investissent le sport
- › Les sportifs-ambassadeurs-investisseurs
- › Les nouveaux sponsors ou le nouveau sponsoring

3

LA STRATÉGIE DE PARTENARIAT SPORTIF

Focus sur les partenariats /sponsoring sportif

- › La notion de sponsoring et son marché
- › Les différents détenteurs de droits et parrainages sportifs
- › Les différents niveaux de sponsoring
- › Le naming

Éléments de compréhension des cibles

- › Les cibles du sport professionnel et du sport amateur
- › Leur compréhension du partenariat
- › Focus sur la GenZ

L'activation de la stratégie de partenariat

- › Médias
- › Hors médias

Mesure d'efficacité des stratégies de partenariat sportif

- › Les notions de ROI et ROO
- › Les outils de mesure externes et internes

Mettre en œuvre une stratégie de partenariat sportif

- › Les facteurs clefs de succès d'un partenariat sportif :
cohérence, définition des objectifs, pérennité, sens et contenu, engagement responsable...
- › Les objectifs majeurs d'une stratégie de partenariat :
notoriété, image, commercial, conquête de territoire, marque employeur...
- › Les pièges à éviter

Les bonnes pratiques de partenariat sportif: Études de cas



TARIFS

**Membre SPORSORA :
650 € HT**

+25€ HT pour le déjeuner
(optionnel)

**Non membre
SPORSORA : 800 € HT**

+25€ HT pour le déjeuner
(optionnel)

INSCRIPTION SUR

sponsorsora@sponsorsora.com

date limite : 09/09/2022

CONTACT

Mail : sponsorsora@sponsorsora.com

Téléphone : 09 72 64 82 12

Si besoin de financement OPCO, un devis vous sera fourni par notre organisme de formation

agrée partenaire **adLearnMEDIA**
INNOVATION BUSINESS SCHOOL

N° d'activité formation 11755645075

certifié



À propos de SPORSORA

SPORSORA est l'Organisation référente pour penser et influencer le développement de l'économie du sport grâce à une convergence d'expertises, l'influence d'un collectif et un réseau engagé. Créée en 1994, SPORSORA regroupe plus de 250 membres (annonceurs, agences, détenteurs de droits, médias, instituts d'études et de formations...) et fédère un réseau de plus de 1 200 professionnels qui se rencontrent lors des nombreux événements organisés, échangent lors des workshops, des collèges et commissions, bénéficient de services et agissent dans l'intérêt général. sponsorsora.com

