



SPORSORAcadémie
Programme de formations

Nouveau module

Licensing & Merchandising

Comment mettre en place une stratégie
de création d'actifs génératrice de revenus ?

27 septembre 2023

Formation certifiée **Qualiopi**  processus certifié, éligible aux OPCO

OFFRE DE FORMATION

SPORSORA

&



Module

Licensing & Merchandising

Le **Licensing** et le **Merchandising** sont une composante essentielle de la « **Fan Experience** » et du « **Fan Engagement** », et s'avèrent être **d'excellents relais de croissance** pour les ayants-droits **de toutes tailles**, si la stratégie est bien **maîtrisée**.

Toutefois, le monde du sport **monétise cette source de revenus de manière très inégale** malgré le fort potentiel de développement de leurs actifs.

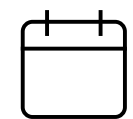
Conçue en partenariat par **Licensing For Growth** et **SPORSORA**, cette formation vise à **donner les clés de la mise en œuvre d'une stratégie de création d'actifs optimale**.

Module - Licensing & Merchandising



OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

Donner les clés de la mise en œuvre d'une **stratégie de création d'actifs optimale** : Capitaliser sur l'**engagement des fans** pour **générer des revenus supplémentaires** tout en restant en adéquation avec **les enjeux de marque**.



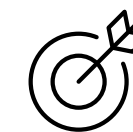
MODALITÉS

Durée : **4 heures** | Date : **Mercredi 27 septembre 2023** (matin)
Locaux SPORSORA, 6 rue Claude Farrère, 75016, Paris



INTERVENANTS

- **Bruno Schwobthaler**, président fondateur de Licensing For Growth
ex SVP Consumer Products Europe chez Warner Bros
Mentor Licensing & Merchandising auprès de l'UEFA
- **Dominique Jubert**, directeur général de Leroy Tremblot
- **Cabinet d'avocat**, spécialiste des questions de licensing et de propriété



PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeant·e, directeur·trice du licensing, de la communication, du marketing, des partenariats issus de petites ou grandes entreprises, institutions sportives ou tout autres acteurs dans leur découverte ou leur montée en compétence dans le secteur de l'économie du sport.

- **Détenteurs de droits | Fédérations, Clubs, Liges, Athlètes** : Définir le potentiel et comprendre la méthodologie, les ressources et le calendrier.
- **Distributeurs** : Evaluer le potentiel et comprendre les options.
- **Marques et Sponsors** : Intégrer le Licensing et Merchandising dans sa stratégie sponsoring pour valoriser une partie de son investissement avec des ventes additionnelles.
- **Agences de marketing sportif** : Accompagner son client et intégrer le Licensing et Merchandising dans les recommandations stratégiques.
- **Médias** : Mieux comprendre et analyser ce business important mais méconnu et peu couvert.

Programme détaillé

1^{ère} partie : Création d'un programme de licensing

- Chiffres clés du marché, benchmark, exemples inspirants : le licensing n'est pas réservé aux grands du sport
- Méthodologie, les 4 piliers d'un programme efficace : cibles / actifs / data / storytelling
- Créer, protéger et gérer ses actifs : prise de parole d'un **Cabinet d'avocat**, spécialiste des questions de licensing et de propriété
- L'art du storytelling : prise de parole de **Dominique Jubert**, directeur général de Leroy Tremblot, agence de branding
- Objectifs adaptés et clés d'une stratégie optimale de Licensing et Merchandising

2^{ème} partie : Implémentation

- Installer un Business Model profitable et viable autour des assets forts de la marque
- Allouer les ressources optimales qui assureront le bon déroulement des opérations de licensing et merchandising
- Tour d'horizon des outils et des solutions à disposition des acteurs du sport dans leur stratégie de création et gestion d'actif
- Présentation d'un retroplanning type et des contraintes de calendrier d'un programme de licensing efficace

TARIFS

MEMBRE 

500€ H.T

par apprenant

NON MEMBRE

650€ H.T

par apprenant



Formation certifiée



éligible aux OPCO

INSCRIPTION

Adresser une demande écrite par mail à sporsora@sporsora.com en précisant :

- Le nom et les coordonnées des apprenants
- L'adresse de l'organisation, le SIRET, le référent formation et le cas échéant l'OPCO

Un échange téléphonique pourra vous être proposé pour préciser le besoin et les attentes des apprenants.

Le devis et le programme vous seront envoyés.

L'inscription à la formation est confirmée dès réception du devis signé.

La convention de formation est envoyée après accord éventuel de l'OPCO.

Possibilité d'organiser des sessions propres à votre organisation dans vos locaux.

Restez en contact avec nous

Chloé BOUBALS

Chef de projet communication & événementiel

chloé.boubals@sporsora.com



Thibaut LE PAYS DU TEILLEUL

Responsable des opérations

thibaut.duteilleul@sporsora.com



SPORSORA

6 rue Claude Farrère – 75016 Paris

www.sporsora.com

sporsora@sporsora.com