



crews
Where you belong

FORMATION

Sponsoring sportif

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les enjeux et les acteurs du sponsoring sportif
- Construire et valoriser une offre de partenariat adaptée
- Prospecter des sponsors et préparer la négociation d'un partenariat
- Activer un partenariat et mesurer ses résultats

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours (14 heures)

PUBLIC VISÉ

Professionnels du sport, du marketing, de la communication et des partenariats

PRÉ-REQUIS

Aucun

DÉLAIS D'ACCÈS

Admissibilité sur dossier et échange avec l'équipe Experience : réponse sous 48 heures

TARIF

- Formation inter-entreprise : 1 790 euros HT par personne
- Formation intra / sur mesure : sur devis



crews

Where you belong

PROGRAMME DÉTAILLÉ

- Comprendre le sponsoring sportif
 - Identifier les acteurs : marques, clubs, athlètes et événements
 - Comprendre les objectifs et les attentes des partenaires
 - Distinguer les formes de soutien et les contreparties
- Construire et valoriser son offre
 - Recenser ses audiences, supports et opportunités de visibilité
 - Définir des offres, contreparties et budgets cohérents
 - Structurer un dossier de sponsoring convaincant
- Prospecter et convaincre des sponsors
 - Cibler les entreprises selon leurs objectifs et leurs publics
 - Préparer sa prise de contact et son argumentaire commercial
 - Organiser les relances et répondre aux objections
- Négocier et cadrer le partenariat
 - Préparer les objectifs, concessions et limites de négociation
 - Identifier les droits, exclusivités et engagements à formaliser
 - Définir les livrables, validations et responsabilités
- Activer le sponsoring sportif
 - Concevoir des activations digitales, événementielles et relationnelles
 - Associer contenus, expérience des fans et objectifs de marque
 - Planifier les actions, le budget d'activation et les ressources
- Mesurer les résultats et fidéliser
 - Choisir les indicateurs de visibilité, d'engagement et de conversion
 - Construire un bilan avec preuves des actions et analyse des résultats
 - Préparer le renouvellement et développer la relation partenaire
- Atelier de mise en pratique
 - Élaborer une offre de sponsoring pour un projet sportif
 - Construire un plan d'activation chiffré et son tableau de bord
 - Présenter son dossier et défendre sa proposition de partenariat

**crews**

Where you belong

DÉBOUCHÉS, PASSERELLES ET SUITES DE PARCOURS

À l'issue de la formation, les apprenants pourront structurer une offre de sponsoring sportif, identifier et prospector des partenaires, préparer une négociation, organiser des activations et mesurer leurs résultats pour développer des partenariats durables.

MÉTHODES, MOYENS PÉDAGOGIQUES ET ENCADREMENT

- Animation des formations par des professionnels en activité
- Méthodes pédagogiques variées et dynamiques (études de cas, ateliers et travaux)
- Encadrement individuel par l'équipe Experience

MOYENS POUR SUIVRE LA FORMATION

- Suite d'outils technologiques performants : Google Workspace for Education, Edusign...
- Cas pratiques sur des situations réelles d'entreprises

MOYENS D'ÉVALUATION

- Évaluation des acquis en fin de formation via un quiz ou un rendu de projet

RÉSULTATS ET INDICATEURS DE PERFORMANCES

- Taux de satisfaction en fin de formation : NA
- Taux d'assiduité : NA

ACCESSIBILITÉ

Accessibilité des personnes en situation de handicap, RQTH, ou difficultés particulières, nous contacter pour organiser un entretien et vous proposer un programme adapté à vos besoins : handicap@crews-education.com

Accessibilité des publics internationaux, nous contacter : international@crews-education.com

CONTACTS

- Par téléphone : +33(0)4 80 81 94 50
- Par WhatsApp : +33(0)7 56 10 93 20
- Par email : contact@crews-education.com