

# *Développement petite et moyenne structure*

---

## **OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

1. Connaître les outils de la digitalisation et son fonctionnement
2. Intégrer l'impact organisationnel d'une stratégie
3. Comprendre l'intérêt pour un club de s'appuyer sur différentes sources de financement
4. Utiliser les réseaux sociaux pour promouvoir ses contenus
5. Déterminer le rôle de l'animateur de communauté des actions et ses outils

# **MODULE 7 JOURS**



# DÉVELOPPEMENT PETITE ET MOYENNE STRUCTURE

## PÉDAGOGIE UTILISÉE

1. Pédagogie disruptive avec de très nombreux jeux et entraînements pour créer un effet de rupture avec les approches didactiques traditionnelles,
2. Jeux de sensibilisation et jeux décalés pour provoquer de puissantes prises de conscience.
3. Jeux de rôle « sur mesure » mettant en situation des cas concrets de clients,
4. Projections de vidéos issus des travaux de recherche réalisés par les consultants de ADJAN CONSULTING: extraits des activations de la NBA extraits de documentaires, publicités, extraits de visuels.

## PUBLIC et PRÉ-REQUIS

1. Pas de pré-requis
2. Dirigeants et salariés clubs

## MODALITÉS DE LA FORMATION

- Classe en virtuelle et présentielle : 49h
- Formation inter entreprise
- Maximum 15 stagiaires par session

## DURÉE DE LA FORMATION

- 49 h de formation par module de 14 h dans un délai de 2 mois
- Dans le cas de la formation en classe virtuelle mise en place d'une alternance par demi-journée

## SUPPORTS & RESSOURCES

1. La formation est abordée de façon pratique avec des exercices directement liés aux besoins des stagiaires,
2. Echange entre l'intervenant et les stagiaires,
3. Exercices récapitulatifs en fin de formation
4. Test de positionnement avant formation

**Tarif : 1960€/personne**

**DURÉE : 7 JOURS**  
Nombre d'heures : 49h



# DÉVELOPPEMENT PETITE ET MOYENNE STRUCTURE

## ITINÉRAIRES PÉDAGOGIQUES

### Module 1 : Connaître les clefs de la digitalisation

- Création de contenu sur réseaux sociaux et web
- Mise en place d'une communauté ciblée
- Gestion de la e-réputation
- Social Selling
- Les différents outils de digitalisation

### Module 2 : Formaliser et piloter le plan de développement de la structure

- Mise en place d'un projet club
- Créer un plan d'actions quantifiables et mesurables
- Les outils pour piloter et gérer sa structure
- 

### Module 3 : Diversifier les sources de financement

- Le Mécénat
- Développer des offres adaptées de sponsoring
- Financer ses projets socio éducatifs / sportifs avec les fondations
- Savoir créer un centre de profit

### Module 4 : Étudier les outils plurimédias de partage

- Les outils de création visuels avec Canva
- La gestion de la communication interne et externe
- Les outils utilisés pour transmettre partager et mesurer l'impact de son audience

### Module 5 : Mise en application de la théorie tutoré par le formateur

- Création de contenu sur les réseaux sociaux et web
- Montage d'un dossier de fondation
- Créer une offre de sponsoring
- Mise en pratique dans le respect des consignes expliquées par le formateur

### Module 6 : Animer une communauté

- Savoir repérer les motivations véritables des consommateurs
- Savoir cibler sa communauté
- Les clefs de la communication interne
- Les outils de la communication interne
- Savoir différencier sa communauté sportive, extra sportive, partenaires et institutionnelles

**Tarif : 1960€/personne**

**DURÉE : 7 JOURS**  
Nombre d'heures : 49h



 **ADJAN**  
FORMATION

**Adrien Jannel**

[adrien@adjanconsulting.fr](mailto:adrien@adjanconsulting.fr)

03 72 60 60 31

[www.adjanconsulting.fr](http://www.adjanconsulting.fr)